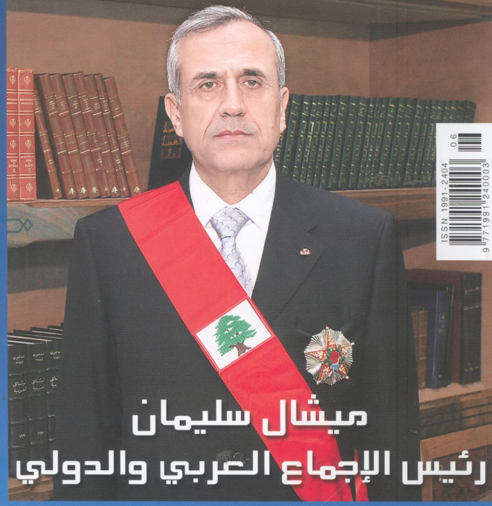
أزمة الغذاء العالمية


# الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 342 / Year 30 / June 2008
حزيران / يونيو 2008 / السنة الثلاثون / العدد 342




عبيد الجابر
تجربة المؤسس لا تتكرر
وعلى الخلف أن يجد طريقه



ISSN 1991-2404

ميشال سليمان
رئيس الإجماع العربي والدولي

ترتيب شركات التأمين العربية 2007



تركيا
الشرق أوسطية
ملف خاص





رئيس الوزراء الموريتاني:
الوفاء بالإلتزامات
وتشجيع الاستثمار

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
**ابيكو** ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
# الاقتصاد والأعمال

**رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي**
**المدير المسؤول: اميل خوري**

**The Arab Press for publishing and Info. Co.**
**APPICO S.A.L. Publishes**
**Al-Iktissad Wal-Aamal**
Arab Business Magazine

**Editor-in-Chief:**
**RAOUF ABOU ZAKI**

**HEAD OFFICE:**
**Lebanon: Beirut, Minkara Center**
**P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100**
**Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200**
**Fax: + 961 1 354952 - 780206**
**Email: iktissad@iktissad.com**

**SAUDI ARABIA:**
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

**U.A.E:**
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

**www.iktissad.com**

**Advertising contact:**
**E-mail: advert@iktissad.com**
**Fax: +961 1 863958**
**Contact person: Fawaz Kaddouh**

**سعر العدد**
• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

**الاشتراك السنوي:**
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

**التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات**
**طباعة: شمص للطباعة والنشر ش.م.ل**




## هذا العدد

يشكّل انتخاب العماد **ميشال سليمان** رئيساً للبنان تطوّراً مفصلياً في مسار الأزمة السياسية التي تعصف بالبلد منذ نحو 3 سنوات. فقد جاءت عملية الانتخاب وإنهاء حالة الفراغ في سُدَّة الرئاسة في إطار "اتفاقية الدوحة" التي تشكّل إطاراً عربياً لهدنة طويلة نسبياً. وهي هدنة تؤدّي في الحدّ الأدنى إلى وقف الانحدار نحو الفتنة الطائفية، بانتظار ما تسفر عنه التطوّرات الإقليمية؛ وتؤدّي في الحدّ الأقصى إلى وضع الأسس الكفيلة بإنهاء الأزمة وتهيئة الظروف لدخول لبنان مرحلة الاستقرار والازدهار.

معطيات عدّة تدعو إلى التفاؤل بإمكانية اتجاه الأمور نحو سيناريو الحدّ الأقصى، يتمثّل أهمُّها بأمرين: **الأوّل**، الإجماع اللبناني والعربي والدولي المُعلن على دعم تنفيذ "اتفاق الدوحة" ببنوده كافة، وتأييد الرئيس **ميشال سليمان**؛ **والثاني**، حالة الرهبة والصدمة التي أصابت الأطراف المحلية والإقليمية من سرعة انزلاق الأزمة نحو الحرب الأهلية، ومن خطورة مواصلة سياسة "حافة الهاوية" في مقاربة تلك الأزمة.

ومن المعطيات المُشجِّعة أيضاً أنّ الغالبية العظمى من اللبنانيين والعرب الذين يرفضون منطق الانقسام والفتنة، مؤمنون بلبنان التعدّد والتنوّع والازدهار، والإقبال غير المسبوق على الاصطياف والاستثمار فيه خير دليل على ذلك.

وفي المقلب الآخر من العالم العربي، نجد أنّ الاستقرار الذي تنعم به دول الخليج والذي نسأل الله أن يحفظه، شكّل أحد العوامل الرئيسية للنموّ والتنمية على مختلف المستويات. ويعتبر النجاح الملفت للشركات الخليجية ولاسيّما العائلية منها، مثل مجموعة الجابر، النتاج الطبيعي لحالتي الاستقرار والنموّ. وتشكّل مجموعة الجابر نموذجاً لقدرات رجال الإعمال العرب في حال توافرت لهم الظروف الملائمة.

وإلى ذلك، يتضمّن العدد دراسة تحليلية لأزمة الغذاء العالمية وانعكاساتها على الدول العربية، والتي يهدّد تفاقمها بنتائج كارثية لاسيّما في الدول الفقيرة وتلك التي تعتمد على الاستيراد في تغطية احتياجاتها، وهو ما دفع إلى عقد قمة عالمية لبحث سُبل مواجهة هذه الأزمة.

ويحتوي العدد أيضاً على ملف خاص عن العلاقات العربية التركية بمناسبة انعقاد **المؤتمر العربي التركي** الذي تنظّمه مجموعة **الاقتصاد والأعمال**، والذي تحوّل في دورته الثالثة هذا العام إلى ما يشبه القمة الاقتصادية، حيث يشارك في أعماله نحو 4 رؤساء وزراء وعدد كبير من الوزراء وكبار المسؤولين الحكوميين وقادة الشركات.

محتويات | حزيران / يونيو 2008
الاقتصاد والأعمال
العدد 342

## افتتاحية



## اقتصاد وأعمال



## الغلاف



## مقال



## اقتصاد عربي



## المصرفية



## تأمين



## سياحة



## شركات



## ملف



## عقار



## مؤتمرات



## طاقة



## معلوماتية واتصالات



## نقل




12


22


92


144


CHRONOGRAPHE
AUTOMATIQUE
SWISS
HARRY WINSTON




## Diamond Sponsor



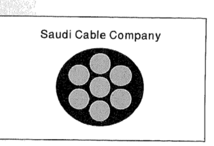

## Platinum Sponsors










## Gold Sponsor

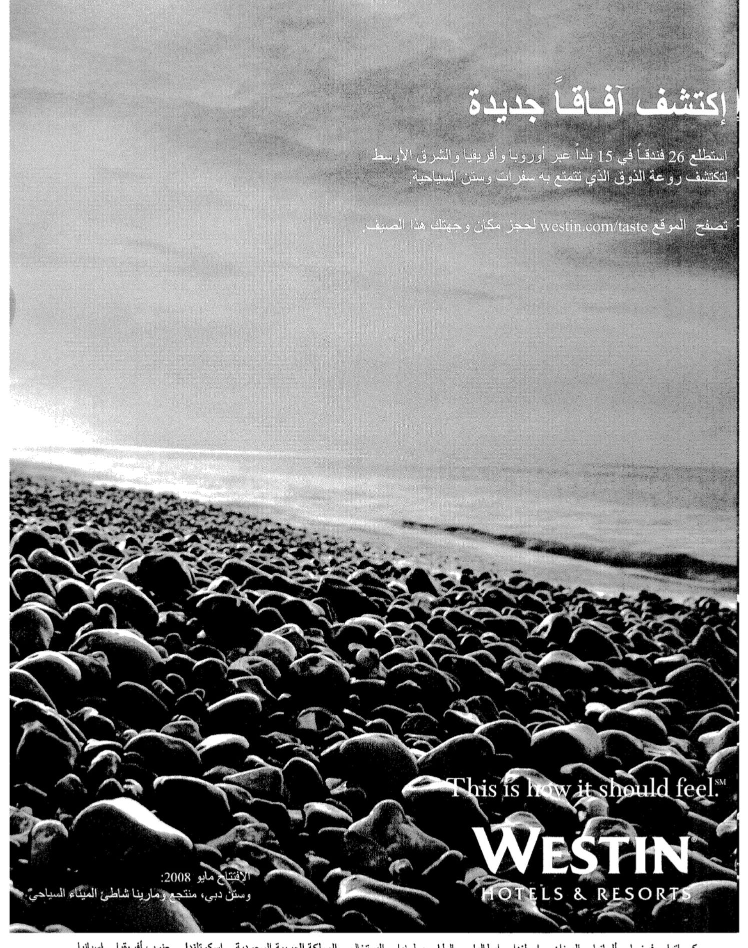
İŞ INVESTMENT

## Official Transportation Partner




## Cultural Partner




إكتشف آفـاقـاً جديدة
استطلع 26 فندقاً في 15 بلداً عبر أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط
لتكتشف روعة الذوق الذي تتمتع به سفرات وستن السياحية.
تصفح الموقع westin.com/taste لحجز مكان وجهتك هذا الصيف.
This is how it should feel.SM
WESTIN
HOTELS & RESORTS
الافتتاح مايو 2008:
وستن دبي، منتجع ومارينا شاطئ الميناء السياحي.

# ميشال سليمان
# رئيس الإجماع العربي والدولي

وأخيراً أصبح للجمهورية رئيس.
ورئيس بالتوافق وبشبه إجماع بعد اتفاق تسوية شعاره "لا غالب ولا مغلوب".

هذا هو لبنان أيها السادة. هذه هي صيغته ومشكلته وحلوله وتسوياته.

فهنيئاً للبنان اعتلاء العماد **ميشال سليمان** سدّة الرئاسة، وهنيئاً للبنانيين انحسار الغيمة السوداء التي خيّمت فوق البلد وحياته واقتصاده لأشهر طويلة.

فخامة الرئيس **ميشال سليمان** الذي نجح في الحفاظ على وحدة المؤسسة العسكرية وعلى تجاوز المطبات الكثيرة بدءاً بحرب البارد وعشرات الحوادث الصعبة، هو الرئيس الذي سيعود ويوحد اللبنانيين ويجمع في ما بينهم بعد أن باعدتهم التجاذبات والأحداث والاشتباكات. وهو الذي يفترض أن يعيد للنشيد الوطني "كلنا للوطن" معناه ومغزاه ومحتواه. فأهلاً بالرئيس الجديد.

كنا مع غيرنا نرقب بكثير من الأمل والاهتمام تقدم هذا الرجل الهادئ الحكيم المعتدل المزاج والمتواضع حقاً لإلقاء خطاب القسم وسط حشد غير مسبوق من الزعماء وكبار المسؤولين العرب والدوليين والذين تحولوا في تلك اللحظة التاريخية إلى شهود على قيامة لبنان مجدداً من عثرته واستعداده لمواصلة مسيرة الديموقراطية والاستثمار والإعمار والتواصل مع العالم. **ميشال سليمان** تحوّل في خطاب القسم إلى قائد حازم يعلن على الملأ بلغة مباشرة وخطاب واقعي الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها كرئيس للبلاد. غطى في خطابه القصير كل الأمور وأجاب على هواجس اللبنانيين وبعث شعور الارتياح والطمأنينة في النفوس بعد مرحلة طويلة من القلق والخوف على المستقبل.

بدأ الرجل ومنذ لحظته الأولى حاكماً مسؤولاً وحَكَماً موثوقاً فأصبح للبلد بذلك وبعد سنوات طويلة من الخلافات والفرقة مرجعية تقود مسيرة الوفاق والعمل والإعمار كما تتولى أيضاً التحكيم في الخلافات وبلورة الحلول الوسط، وقد طور الرئيس **سليمان** تفكيره الوسطي والتوفيقي عبر دوره الحساس في قيادة الجيش والذي نجح طيلة عهده في الإبقاء على مساره الصحيح وسط التقلبات والعواصف والضغوطات الشديدة من كل الجهات. ومما لا شك فيه أن روحية القيادة وفنها وأخلاقياتها مجتمعة كلها في هذا الرجل الذي ارتاح الناس لمرآه ولسلوكه واكتشفوا فيه أنه منهم وأنه الرئيس الذي كانوا ينتظرونه.

إن الأمل كبير بأن يساعد عهد الرئيس **ميشال سليمان** في إعادة اللحمة بين اللبنانيين وتوطيد سلطة الدولة وحكم القانون وتحقيق الإصلاحات السياسية والإدارية لأن الرجل معروف باستقامته ومناقبيته التي تذكر الكثيرين، ورغم اختلاف ظروف البلد، بالرئيس الإصلاحي الكبير **فؤاد شهاب**، بل إن الأمل كبير أيضاً ولهذه الاسباب بأن يتحول عهد الرئيس **ميشال سليمان** إلى عهد ذهبي للبنان ولاقتصاده ولشعبه بما يعيد الازدهار والرخاء إلى البلد ويعيد إليه المهاجرين والمستثمرين والمبدعين ممن يسهمون في إعمار المنطقة العربية ولعب أدوار قيادية في العديد من مؤسساتها وشركاتها.

هناك من الناس من يوصف بالقول "أن الخير يأتي على وجهه" أي أن مجرد قدومه إلى مكان ما يجعل المكان حافلاً بالخير والنجاح. وهذا ينطبق إلى حد كبير على الرئيس **ميشال سليمان** لأن انتخابه رئيساً للبلاد ترافق مع مصالحة بين اللبنانيين وإنهاء للأزمة السياسية ورفع للاعتصام في وسط البلد وتحرك عجلة الاقتصاد بسرعة، واندفاع الناس للاحتفال في الساحات وتدفق ◄

الزوار على البلد والحجوزات على الفنادق ورحلات الطيران. وهذا أول الغيث، فكيف إذن إذا نجح العهد الجديد في إدامة الاستقرار الأمني والسياسي ومناخ التوافق والوئام الذي نص عليه اتفاق الدوحة والذي تم التوصل إليه بضمانات شاملة عربية وإقليمية وربما دولية.

بالطبع التحديات أمام الرئيس **سليمان** كبيرة وعديدة، والتحدي الأهم الذي يواجهه هو إعادة اللحمة إلى المجتمع اللبناني وتوطيد سيادة الدولة والقانون والأمن والاستقرار وإعادة ثقة المواطنين بوطنهم ثم إعادة ثقة العرب والعالم بلبنان، لأنه بمجرد تحقيق تلك الأهداف فإن الأهداف الباقية ستتحقق من تلقاء نفسها وخصوصاً الأهداف الاقتصادية التي تشمل التصدي الجدي لمشكلة العجز في مالية الدولة وتحقيق النمو واجتذاب الاستثمارات والاعمار وتنفيذ المشاريع وخلق فرص العمل للبنانيين.

* * *

أخيراً كلمة إلى فخامة الرئيس **ميشال سليمان**: "مجموعة "الاقتصاد والأعمال" مؤسسة لبنانية ناشطة في مجال ترويج الاستثمار في لبنان وجذب المستثمرين إلى قطاعات الاقتصاد اللبناني المختلفة، وكانت أول من بادر بعد انتهاء الحرب في مطلع التسعينات إلى إطلاق حركة مؤتمرات في لبنان نجم عنها جذب المئات من المستثمرين العرب وغير العرب إلى لبنان وجذب آلاف السائحين الأغنياء أيضاً. فكان لها أول مؤتمر استثماري في العام 1993 هذا المؤتمر الذي ظل ينعقد سنوياً وبانتظام، ومنذ 16 عاماً وهو يحمل اليوم مسمى "منتدى الاقتصاد العربي"، وانعقد قبل نحو شهر وفي ظل الأزمة التي كان يمر بها لبنان.

وتمكنت "الاقتصاد والأعمال" من تأمين الحضور اللبناني في شتى المنتديات التي تنظمها في البلدان العربية بحيث كانت تلبنن هذه المنتديات كونها مؤسسة لبنانية وكونها توفر المنابر للقيادات اللبنانية في الخارج وفي أوساط الفعاليات الاستثمارية العربية والدولية.

وإذا راجعنا أسماء المستثمرين في لبنان في مرحلة ما بعد الحرب لوجدنا أن معظمهم من بين الذين شاركوا في مؤتمرات "الاقتصاد والأعمال". ولأن "الاقتصاد والأعمال" تملك مثل هذه الخبرة وتمارس مثل هذا الدور لا في لبنان وحسب بل وعلى مستوى البلدان العربية كافة، فإنها إذ تؤكد هذا الدور، تضع نفسها مجدداً في خدمة الدولة والوطن بحيث تشكل أداة موثوقة ومجربة في مجال ترويج وجذب الاستثمار إلى لبنان. نمدّ يدنا إلى الرئيس الجديد وإلى العهد الجديد مؤكدين التزامنا القيام بدورنا كاملاً وبكل ما قد يطلب منا للمساهمة في إقالة البلد من عثرته والعمل على تحويله مجدداً إلى سوق واعدة للمستثمرين وأصحاب المشاريع وإلى المقصد المفضل لملايين السياح والمصطافين اللبنانيين والعرب والأجانب وإلى المركز الإقليمي المفضل للأعمال ويعود، وكما كان، قبل الحروب والنكسات مدرسة وجامعة ومشفى للمنطقة".

مهام كثيرة وكثيرة جداً تنتظر الرئيس الجديد ولا مجال لحصرها في هذه العجالة. ويبقى المدخل الأساس هو إعادة اللحمة الوطنية وبناء الثقة وإطلاق حركة تأهيل وطني بدءاً من الحضانة وصولاً إلى الجامعات. فما جرى في العامين الماضيين لوّث أفكار النشء الجديد وخلق لغة تباغض وتباعد لا يمكن بناء وطن في ظلها. من هنا علينا أن نبدأ، إذ لا معنى لأي بناء مادي من دون أن يسبقه بناء نفسي وتربوي وثقافي ووطني.■

**رؤوف أبوزكي**

# سلطنة سعيدة وسلطان مستنير

**نظّمت مجموعة الاقتصاد والأعمال "ملتقى عُمان الاقتصادي الأول" في مسقط بتاريخ 13-14 أبريل 2008 وشارك فيه 600 مشارك من 17 بلداً، إضافة إلى مشاركة العديد من كبار المسؤولين المعنيين في الوزارات والمؤسسات المختصة.**

**وجاءت النتائج لتؤكّد رهان المجموعة على سلطنة عُمان كبلد واعد وزاخر بالفرص، في ظلّ مناخ استثماري إيجابي ومشجع وآخذ في التحسّن. وهذه التجربة الناجحة التي خاضتها "الاقتصاد والأعمال" في عُمان أتاحت لها، وفي سياق التحضير للملتقى وفي الملتقى نفسه، الإطلاع عن كثب على أوضاع السلطنة وعلى تجربتها المميّزة، إذ إنه من المدهش بالفعل حجم التغيير والتقدم اللذين حققتهما سلطنة عُمان في ظلّ سلطانها المستنير قابوس بن سعيد بن تيمور.**


السلطان قابوس بن سعيد

منذ اليوم الأول لتسلّمه الحكم في العام 1970، عرض السلطان لرؤية كانت بمثابة برنامج عمل تغييري، وانكب على تحقيقها بانضباط كبير وحنكة وصبر حتى بلغت ما بلغته من مظاهر التقدم والرفعة والاحترام بين الدول، بل إنّ سلطنة عُمان باتت نموذجاً حرياً بالدرس في جوانب كثيرة من تجربتها السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

وبالنظر إلى الإنجازات الكبيرة التي ترتبط بشخصه ورؤيته وقيادته، فإنّ السلطان **قابوس** بات اليوم أحد الحكام المستنيرين الذين يعطون للحكم الرعوي معناه ومبرراته في عصر العولمة والنظريات المختلفة والمتباينة عن الحكم والشورى وغيرهما، بل إنّ سلطنة عُمان تقدّم نموذجاً ناجحاً عن حكم السلطان المستنير ذي الرؤية البعيدة لبلده، والحاكم الذي تقوده رؤياه الكبيرة إلى خلق نظام متكامل لخدمة تلك الرؤية وجعلها حقيقة على الأرض. ومثال السلطان **قابوس** ليس استثنائياً، فالتاريخ الحديث يزخر بأمثلة على أن التغيّرات الكبرى في حياة الشعوب يحدثها عادة أفراد ذوو رؤية استثنائية وميّزات قيادية تجعلهم قادرين على تعبئة الموارد والقناعات والإخلاص اللازمة لتنفيذها على الأرض.

السلطان **قابوس** نفّذ التعهدات التي قطعها للشعب العُماني عند توليه الحكم، فهو نجح في تحقيق وحدة البلد، كما أنه أثبت حنكة كبيرة في إدارة مكوّناته السياسية المتنوّعة وخلق مناخ من العدل والرضى لدى الجميع. وعاد وفتح عُمان على الدول المجاورة وربطها بدول العالم بحيث بات دخول عدد كبير من الجنسيات العربية والأجنبية لا يحتاج إلى تأشيرة مسبقة، وكانت خطوة السلطان الأخيرة هي القبول بالخيار السياحي، وبالتالي فتح البلد أمام المشاريع السياحية الكبرى، والموجهة في غالبها إلى أنماط


VQ
ventiquattro
كلّه حقيقي،
إلا هي.
شقق فينتي كواترو أصبحت
جاهزة. فهل أنت جاهز؟
احجز شقتك الجاهزة والمفروشة
بالكامل في فينتي كواترو.
تفضل بزيارة www.vqdubai.com
ABYAAR
+٩٧١ ٤ ٣٣٢٢٢٨٣، لاندمارك للعقارات: ٩٧١٤ ٣٣٢١٧١٧+، بي ار في 2 : ٩٧١٤ ٣٣٨٥٣٥٣+، شركة ريماكس: ٩٧١ ٤ ٣٢١٠١٢٣+، شيروودس: ٩٧١ ٤ ٣٤٣٨٠٠٢+

من السياحة التي تلائم خيارات المجتمع العُماني.

حتى صعوده إلى الحكم كانت سلطنة عُمان منكفئة على ذاتها، بل كانت أثراً ضعيفاً لتاريخ طويل وغني من القوة والنفوذ؛ وقد كان سلطان عُمان يسمى لفترة طويلة سلطان عُمان وزنجبار بسبب نفوذ الدولة العمانية على البحار المحيطة وعلى قسم من القرن الأفريقي. لكن السلطان **قابوس** الذي تعلّم شؤون الإدارة والجيش كما درس الإسلام بعمق في سنوات شبابه كان على يقين بأن بعث مجد عُمان لن يتم إلّا عن طريق دخول المنافسة الشاملة على بناء الدولة الحديثة والمجتمع الآمن والمزدهر وتوفير كل مقوماتهما، وهذا هدف يحتاج إلى رؤية كبيرة ومستنيرة وقدرة على القيادة ورسم الأهداف، ثمّ على خلق ثقافة الإنجاز وبناء أنظمة التعليم والثقافة السياسية والإدارة الحديثة التي يشترك أفرادها جميعاً في رؤية الحاكم ويعملون بإخلاص وحس ولاء حقيقي على تحقيق تلك الرؤية. والسلطان **قابوس** يعرف كيف يفوّض الصلاحيات ويضيف إلى ذلك سهره الشخصي على تفاصيل العمل وجولاته اليومية ليلاً أو نهاراً على مواقع العمل وتفقّده لأدق التفاصيل. وكثيرة هي القصص التي تُروى عن السلطان وعن ظله المخيم دوماً فوق السلطنة وعمل الإدارات فيها .

وأول انطباع يخرج به المرء عند الاحتكاك عن قُرب بالمجتمع العُماني هو مدى الاحترام الكبير الذي يحظى به السلطان **قابوس** بين جميع فئات السكان والذين قد تتباين أفكارهم لكن يجمعهم ولا شك شعور حقيقي بتوقير السلطان والإقرار بفضله الكبير في نقل عُمان من دولة منكفئة إلى مجتمع مزدهر ومنفتح يزخر بمظاهر العمران والتقدم الاقتصادي والاجتماعي والعلمي والثقافي. والانطباع الثاني هو أنّ سلطنة عُمان على الرغم من تنوّع مكوّناتها وترامي أطرافها بلد متماسك يشترك أبناؤه في طموح السلطان إلى تكوين بلد محترم في العالم، لكن مع المحافظة في الوقت نفسه على هوية البلد وثقافته الإسلامية العربية الأصيلة. كما يشعر المراقب بأن السلطان لم ينجح فقط في توحيد مجتمع قبلي ذي حدود شاسعة مع جيرانه، بل نجح أيضاً في خلق فريق قيادي أو قل نخبة سياسية تشاركه رؤيته، كما نجح على مستوى المواطن العادي في توليد شعور بالاعتزاز لدى العُمانيين الذين يدركون أنّ الهوية العُمانية ليست مجرد جنسية بل هي عنوان لحضارة ولإنجاز كبير.

وأحد الجوانب الأكثر إثارة في تجربة عُمان هو النموذج المتقدم بكل المقاييس لتخطيط المدن ونموذج العمارة الذي يحترم البيئة ويستعير الكثير من التراث العُماني والإسلامي ويتجنّب فكرة الأبراج السكنية العالية ويشجّع التوسّع الأفقي، ومن الجوانب الملفتة أيضاً النظافة الهائلة وحس التنظيم لدى العُمانيين في كل مظاهر سلوكهم الاجتماعي بدءاً بقيادة السيارة على الأوتوسترادات متقنة التنفيذ والمحفوفة بأميال لا تنتهي من الخضرة والأزهار التي تثير البهجة في النفوس، وانتهاء بسلوك العُمانيين في المجالس أو الأماكن العامة أو سلوك الموظفين الحكوميين المتميز دوماً بالمساعدة والتهذيب والتواضع، وهي من الصفات التي تنفرد فيها مختلف مستويات الإدارة العُمانية. ولا ننسى أن الكثير مما حققته سلطنة عُمان من تقدم تم في مرحلة كان فيها دخل السلطنة من النفط متواضعاً وموارد الدولة محدودة، أي أنّ الكثير مما تحقق بات موضع إعجاب العالم وقد تم بموارد قليلة نسبياً لكن جرى استخدامها بفعالية وشفافية تامتين لتحقيق النتائج المطلوبة.

عُمان تجربة فريدة في ظلّ حاكم فريد، ولديها الكثير الذي يمكن التعلّم منه. ■

**"الاقتصاد والأعمال"**

# قطر وأبوظبي
# تدشنان مصنع دولفين لمعالجة الغاز

تمّ تدشين مصنع دولفين لمعالجة الغاز في قطر بعد 7 سنوات من العمل الدؤوب لإنشاء سلسلة متكاملة للطاقة في الخليج. ويعدّ هذا المصنع الواقع في مدينة راس لفان من أكبر محطات الغاز في العالم المبنية كوحدة متكاملة في مكان واحد، وهو المكان الرئيسي لعمليات شركة دولفين للطاقة.

وتمّ تدشين المصنع بحضور ولي عهد دولة قطر الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني**، وولي عهد أبو ظبي ونائب القائد الأعلى للقوات المسلحة الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان**، ونائب رئيس مجلس الوزراء في الإمارات ورئيس مجلس إدارة دولفين للطاقة الشيخ **حمدان بن زايد آل نهيان**، ووزير الشؤون الرئاسية في الإمارات الشيخ **منصور بن زايد آل نهيان**، إلى جانب عدد من الشخصيات الرسمية من قطر والإمارات وعُمان.



من اليمين: الشيخ تميم بن حمد آل ثاني والشيخ محمد بن زايد آل نهيان

تجاوزت قيمة الاستثمار الكلي في بناء مشروع غاز دولفين الـ 4,8 مليارات دولار، تتضمن 24 بئراً ومنصتي إنتاج وخطوطاً بحرية مزدوجة ومصنع معالجة وخطوط أنابيب التصدير ومرافق استقبال الغاز. وتقوم شركة دولفين حالياً بتوريد نحو 2 مليار قدم مكعب معياري يومياً من الغاز الطبيعي المكرر إلى المرافق والقطاعات الصناعية والمستهلكين في الإمارات.

وتشمل الشبكة الإقليمية للطاقة الخاصة بالمشروع إنتاج الغاز الطبيعي من حقل الشمال القطري، واستخراج ومعالجة المنتجات الثانوية القيّمة في راس لفان، ومن ثم نقل الغاز المعالج عن طريق خطوط أنابيب بحرية عبر المياه الإماراتية والقطرية إلى دولة الإمارات، على أن تباشر "دولفين للطاقة" تزويد سلطنة عُمان بالغاز بدءاً من الربع الثالث من العام الحالي.

## مصدر الطاقة النظيفة

تقوم الرؤية المستقبلية لشركة دولفين للطاقة على أن تصبح الشركة مصدراً رئيسياً للطاقة النظيفة الجديدة لمنطقة جنوب الخليج العربي، وعاملاً مساعداً للنمو الاقتصادي في المنطقة وفق ما يوضح الرئيس التنفيذي للشركة **احمد علي الصايغ**. وكانت الشركة خطت خطوات مهمة في سبيل تحقيق رؤيتها الستراتيجية، حيث تنفذ حالياً عقوداً طويلة الأجل لتوريد الغاز لصالح شركة مياه وكهرباء أبو ظبي،

## مبادرة ستراتيجية

**يُعدّ مشروع دولفين للغاز مبادرة ستراتيجية في مجال الطاقة تهدف إلى توريد كميات متزايدة من الغاز الطبيعي المستخرج من الحقول البحرية لدولة قطر إلى الإمارات ومن ثم عُمان، ولتحقيق هذا المشروع، تم تأسيس شركة دولفين للطاقة في العام 1999 التي تتوزع حصص الملكية فيها كالتالي: شركة مبادلة للتنمية (51 في المئة)، شركة توتال الفرنسية (24,5 في المئة)، شركة أوكسيدنتال بتروليوم الأميركية (24,5 في المئة).**

شركة الاتحاد للماء والكهرباء، وهيئة دبي للتجهيزات. كما تقوم بتوريد الغاز وفق عقود قصيرة الأجل إلى الهيئة الاتحادية للكهرباء والمياه، وهيئة غاز رأس الخيمة، وهيئة كهرباء ومياه الشارقة.

وكانت "دولفين للطاقة" تعاقدت مع سلطنة عُمان لتوريد نحو 200 مليون قدم مكعب معياري يومياً من الغاز الطبيعي ولمدة 25 عاماً. وتبدأ عملية التوريد خلال شهر يونيو الحالي بعد افتتاح المرافق العُمانية الجديدة في منطقة البريمي.

وفي فبراير المنصرم، حققت "دولفين" معدل الإنتاج اليومي المستهدف والبالغ 2 مليار قدم مكعب معياري يومياً من الغاز، أي ما يُعادل 350 ألف برميل نفط. وتم ضغط هذه الكمية ونقلها إلى دبي عبر خط أنابيب التصدير، علماً أن نقل الكميات الأولى من غاز الميثان المعالج من قطر إلى أبو ظبي بدأ في يوليو من العام 2007. ومن المتوقع أن تتم زيادة الكميات المصدّرة من 2 مليار إلى 3,2 مليارات قدم مكعب متر يومياً في المستقبل بعد توقيع اتفاقية مع حكومة قطر. ■




THE WATCH. RECONSTRUCTED.

C1

WHAT OTHER WATCH HAS A 3.3 MM THICK SAPPHIRE CRYSTAL? WHAT OTHER WATCH HAS 7 SIDE SCREWS FOR GREATER STRUCTURAL STRENGTH? WHAT OTHER WATCH HAS A DISTINCT 3 LEVEL DIAL? WHAT OTHER WATCH HAS A CASE MADE OF 53 ELEMENTS THAT STANDS 16.7 MM TALL? WHAT OTHER WATCH HAS A FORMULA FOR THE ULTIMATE CONSTRUCTION?

CONCORD

كونكورد

WWW.CONCORD.CH

الإمارات العربية المتحدة: أحمد صديقي وأولاده، مجوهرات المسعود | الكويت: شركة مركز معرفي للمجوهرات
المغرب: كليستا | المملكة العربية السعودية: مجوهرات بركات، الكوهجي | سوريا: الزمن | قطر: المجوهرات الأميرية
لبنان: محلات كوهينور | مصر: فيلوباتير بالاس | مملكة البحرين: مجوهرات تقي المديفع

# في ذكرى استقلال الأردن الملك عبدالله الثاني: مواصلة مسيرة النمو

شدد العاهل الأردني الملك **عبدالله الثاني** في خطابه الوطني في ذكرى استقلال الأردن على ضرورة مواصلة مسيرة "الآباء والأجداد"، قائلاً: "من حقهم علينا أن نواصل مسيرة العمل والعطاء للحفاظ على استقلال هذا الوطن. فالاستقلال هو مسيرة من الإنجازات الوطنية التي تعزز مفهوم السيادة الشاملة، وحرية الإرادة، واتخاذ القرار الوطني الحر".

واعتبر الملك **عبدالله الثاني** أن الحفاظ على الاستقلال يحتم ترسيخ الاستقلال الاقتصادي من خلال الاعتماد على الذات، وأشار إلى أنه على الرغم من وجود تحديات كبيرة، إلا أن المسيرة تنطوي على الكثير من الإنجازات، وقال: "إن أداء اقتصادنا الكلي يمضي قدماً نحو الأفضل. فهناك ارتفاع في نسب النمو الحقيقي والقدرة على إيجاد فرص عمل جديدة وزيادة إنتاجية الفرد الأردني".

ونوّه بالشباب الأردني "وبعزيمتهم وقدرتهم على مواجهة التحديات وصناعة المستقبل الذي نريده لوطننا وللأجيال القادمة"،



الملك عبدالله الثاني

وكشف عن "معالجة جانب كبير من المديونية الخارجية التي كانت تثقل كاهل اقتصادنا الوطني، وتمكّنا أيضاً من المباشرة في تنفيذ مشروعنا الوطني الكبير "سكن كريم لعيش كريم"، الذي سيوفر المسكن المناسب، للآلاف من الأسر الأردنية، من ذوي الدخل المحدود. وإلى جانب ذلك سنستمر بالعمل من أجل تحسين مستوى الخدمات الأساسية للمواطن الأردني، وهي التعليم النوعي والتأمين الصحي الشامل".

وأشار العاهل الأردني إلى أن الأردن اليوم، وعلى الرغم من محدودية موارده الطبيعية وإمكانياته، هو في طليعة دول المنطقة، في مجالات عديدة، في مقدمها التعليم، ونسب النمو الاقتصادي. وهذه الإنجازات ما كان يمكن تحقيقها، لولا نعمة الأمن والاستقرار".

ولفت الملك **عبدالله الثاني** إلى أن الأردن يتعاطى "على الصعيد السياسي والأوضاع المحيطة بهذا البلد، بمنتهى الحكمة والوعي، والحفاظ على أمن بلدنا واستقراره، وحماية مسيرته ومنجزاته، وعلاقاته المتوازنة مع دول الجوار والأصدقاء".

# جوردانفست تطرح "عنوان للاستثمار" للاكتتاب العام

طرحت شركة الثقة للاستثمارات الأردنية "جوردانفست"، المتخصصة في مجال الخدمات الاستثمارية والمالية المتكاملة، أسهم شركة "عنوان للاستثمار" المساهمة العامة، والتي ستصبح "أملاك للتمويل" (الأردن)، للاكتتاب العام الأولي كأول شركة مساهمة عامة في الأردن متخصصة في تقديم خدمات وحلول التمويل العقاري لقطاعي تطوير المشاريع والإسكان بما يتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية في التمويل. وتقوم "جوردإنفست" بدور المستشار المالي ومدير الإصدار، حيث ستقدم مجموعة من الخدمات المالية والاستشارية أهمها تطوير خطة الأعمال والتصورات المالية للشركة، وإعداد نشرة الإصدار، إضافة إلى إدارة الطرح العام الأولي، وإدراج أسهم الشركة في سوق عمّان المالية.

وبموجب موافقة مجلس مفوضي هيئة الأوراق المالية على تسجيل أسهم رأس مال الشركة والبالغة 55 مليون سهم/دينار، ستطرح الشركة 13,750 مليون سهم للاكتتاب من خلال الإصدار العام للجمهور بقيمة إسمية تعادل ديناراً واحداً للسهم.



أحمد طنطش

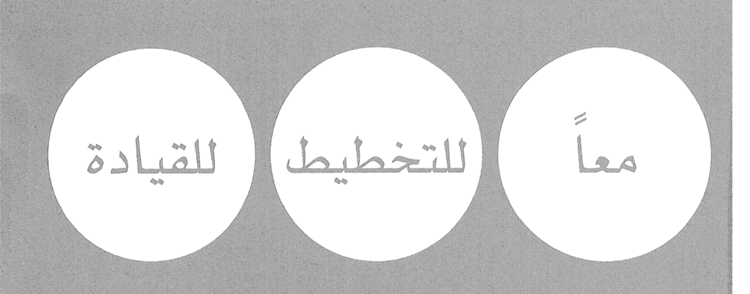
واعتبر رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لـ "جوردإنفست"، **أحمد طنطش** أن التعاون مع شركة "عنوان" هو إضافة مهمة الى مسيرة "جوردإنفست" لا سيّما للاهتمام الكبير الذي توليه في دعم وتنمية الاستثمار المتوافق مع الشريعة الإسلامية. من جهته، أبدى رئيس لجنة المؤسسين للشركة المصدرة، **مفلح عقل** تقديره الكبير لجهود "جوردإنفست" في توفير الخدمات المالية والاستشارية اللازمة، مؤكداً سعي الشركة إلى تنشيط حركة السوق وإيجاد الحلول المناسبة لذوي الدخل المحدود".

# شركة البوتاس العربية: رفع الإنتاج لمواكبة الطلب العالمي

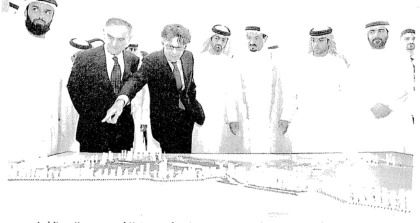
د. محمد أبو حمور

قال رئيس مجلس إدارة شركة البوتاس العربية **د. محمد أبو حمور** أن ما أنجزته الشركة على صعيد الأرباح والإنتاج والأداء العام يمثل قفزة نوعية غير مسبوقة في تاريخها. وأشار إلى "تضاعف صافي أرباح الشركة ثلاث مرات منذ العام 2006، وارتفاع حقوق المساهمين بنسب كبيرة، ووصول السيولة النقدية المتوفرة إلى أكثر من 100 مليون دينار، ما يعزز قدرة الشركة على تغطية احتياجاتها التمويلية لتنفيذ مشاريع التوسع الحالية والمستقبلية"، مشيراً إلى أن الطلب على البوتاس عالمياً يبشر بمستقبل واعد.

وحول الخطط المستقبلية للشركة قال **د. أبو حمور**: "وضعنا خطة مستقبلية تتيح الاستفادة من ازدياد الطلب العالمي على البوتاس وارتفاع أسعاره عالمياً. وتقوم الخطة على زيادة الإنتاج وبيعه بالكامل مع محاولة تسويقه في أسواق تشهد ارتفاعاً في أسعار البوتاس والمحافظة على أسواقنا التقليدية والستراتيجية، كذلك سنعمل على استكمال المرحلة الأولى من مشروع التوسعة في الإنتاج".


معاً
للتخطيط
للقيادة

# عجمان تضع حجر الأساس لمدينة "الزوراء" الساحلية



حاكم عجمان الشيخ حميد بن راشد النعيمي يستمع الى شرح حول المشروع من د. ناصر الشماع

انسجاماً مع رؤية حاكم إمارة عجمان عضو المجلس الأعلى الشيخ **حميد بن راشد النعيمي** الهادفة إلى تحويل الإمارة إلى وجهة سكنية وسياحية واستثمارية ذات مستوى عالي، وضعت إمارة عجمان حجر الأساس لمشروعها العقاري العملاق، "مدينة الزوراء"، والبالغة قيمته 220 مليار درهم. ويهدف المشروع إلى تطوير منطقة الزوراء الساحلية إلى مدينة سكنية وتجارية وترفيهية متكاملة ومستدامة وفقاً لمخطط توجيهي عام.

وكانت حكومة عجمان أسست بالتعاون مع شركة "سوليدير انترناشيونال" شركة "الزوراء للتطوير العقاري" بهدف تنفيذ المشروع، الواقع على الواجهة البحرية وخور عجمان.

وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة "الزوراء للتطوير" الشيخ **راشد بن حميد النعيمي** أن مشروع الزوراء يشكل علامة فارقة في مسيرة التطور التي تقودها إمارة عجمان، ومن شأنه أن يرسي معايير جديدة من خلال الجمع بين العراقة والابتكار. وبالفعل، فإن عجمان تدخل مرحلة جديدة من التطور، إذ تعتبر اليوم وجهة مفضلة لكبار المستثمرين لما تتمتع به الإمارة من بيئة تشريعية مشجعة وامتيازات السوق الحرة.

وسيقام المشروع على مساحة 12 كيلومتراً مربعاً، وتبلغ مساحته المبنية 22 مليون متر مربع على امتداد 16 كيلومتراً من الواجهات البحرية. وهو يضمّ مناطق سكنية، وأبراجاً للمكاتب، ومراكز تجارية، ومدارس، ومستشفيات، بالإضافة الى الفنادق والمنتجعات.

وأشار رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "سوليدير انترناشيونال"، د. **ناصر الشماع** الى أن مشروع الزوراء يجمع بين بيئتين طبيعية وعمرانية فريدتين، ويتميز في الوقت ذاته بأنه يشكل منعطفاً مهماً في مسيرة التطور المتواصلة التي تشهدها عجمان وسعيها الحثيث للتحول إلى وجهة مفضلة للإقامة والعمل في بيئة مدينية تضمن المحافظة على المحيط الطبيعي البيئي لأجيال المستقبل.

واعتبر المدير التنفيذي والرئيس التنفيذي للعمليات في شركة سوليدير إنترناشيونال **منيب حمود** أن مشروع الزوراء هو باكورة لمشاريع أخرى في دولة الإمارات، التي تعتبر سوقاً واعدة توفر العديد من الفرص في بيئة عمل مناسبة، وهي تشهد نمواً وحركة استثمارية غير مسبوقة.

وأشار إلى أن "سوليدير إنترناشيونال" في طور الإعداد لإنشاء مدينتين في مصر، الأولى في القطامية شرق القاهرة، والثانية في مدينة الشيخ زايد، غرب القاهرة، ولديها عدد من المشاريع في المملكة العربية السعودية، كما إنها من الشركات المؤهلة لمشروع إعادة توسيع إمارة موناكو، وتتطلع إلى مشاريع أخرى على حوض المتوسط، منها تركيا، وغيرها.

# "شركة الاثمار" تطلق صندوق أميركا اللاتينية العقاري



من اليسار: عبدالله الشاهين، وليد الشرهان، خالد الجناحي، خالد السيد، ومشعل جار الله

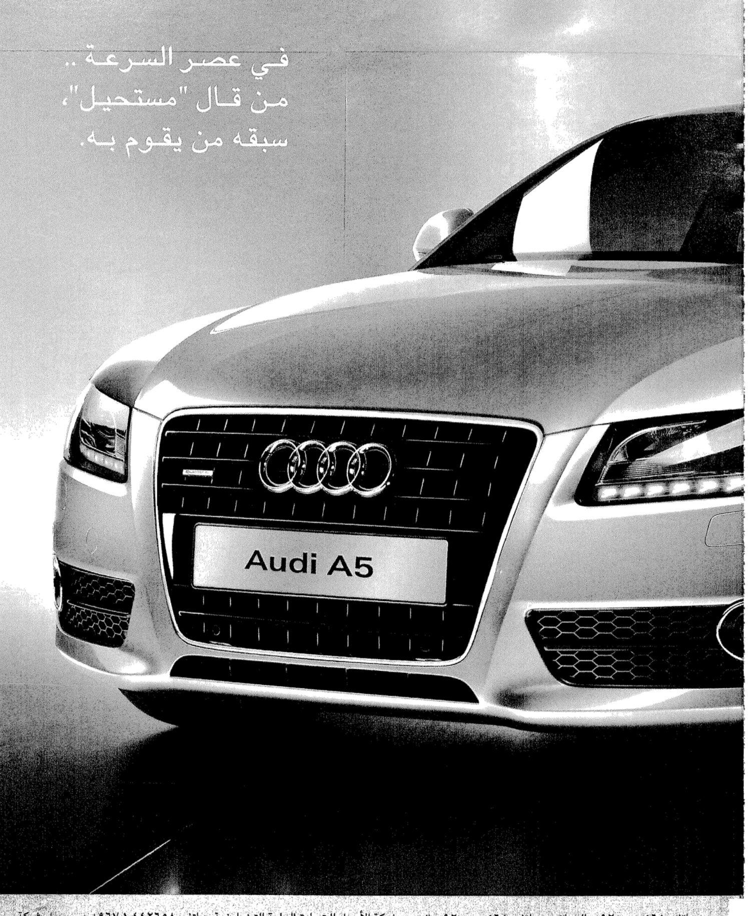
أعلنت "شركة الإثمار للتطوير"، ذراع التطوير لمجموعة الإثمار المصرفية، وشركة "الصفاة للاستثمار" الكويتية، بالتعاون مع شركة "المشاريع العربية القابضة" في البحرين، عن إطلاق صندوق متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية برأس مال قدره 500 مليون دولار، يهدف إلى حيازة أصول عقارية تحقق عائداً جيداً في أميركا اللاتينية، وتبلغ الفترة الأولية للصندوق خمس سنوات.

وبالمناسبة، قال رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار **خالد جناحي**: "شهدت أميركا الوسطى وأميركا اللاتينية في السنوات القليلة الماضية استقراراً اقتصادياً، ما أدى إلى نمو لم يسبق له مثيل في القطاع العقاري.

كما قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "الصفاة للاستثمار" **وليد الشرهان**: "بعدما بدأت أميركا اللاتينية تدخل عصر الكيانات الاقتصادية المستقرة والواعدة، وهذا النمو له علاقة مباشرة بالتقدم الذي يشهده القطاع العقاري في المنطقة، حيث أن الطلب يفوق العرض".

ورأى الرئيس التنفيذي لـ "المشاريع العربية القابضة" **مشعل الجار الله** أن السوق في أميركا الوسطى وأميركا اللاتينية باتت أكثر جذباً، ما خلق فرصاً في العديد من القطاعات الاقتصادية، من بينها القطاع العقاري".


Vorsprung durch Technik
Audi
Audi A5. الغراند كوبيه.


في عصر السرعة ..
من قال "مستحيل"،
سبقه من يقوم به.
Audi A5

## على هامش زيارة ساركوزي إلى تونس

# "التونسية" تشتري 16 طائرة إيرباص وتقيم مصنعاً لقطع الغيار

الرئيس بن علي، متحدثاً في العشاء الرسمي، يحيط به الرئيس الفرنسي ساركوزي وزوجته كارلا، وبدا في أقصى اليمين الوزير الأول محمد الغنوشي، وفي أقصى اليسار حامد القروي

أجرى الرئيس الفرنسي **نيكولا ساركوزي** خلال زيارته إلى تونس، الشهر الماضي، جولات من المباحثات مع الرئيس **زين العابدين بن علي**، تناولت العلاقات الثنائية بين البلدين، وتم خلالها إبرام عدد من الاتفاقات في قطاعات مختلفة، كان أبرزها إقرار صفقة لشراء 16 طائرة من نوع "إيرباص" لحساب الخطوط التونسية، إضافة إلى 3 طائرات على سبيل الاحتياط. ووصفت هذه الصفقة بأنها الأكبر في تاريخ تونس، كما تميّزت بربطها بقرار آخر قضى بإنشاء مصنع في تونس لصنع مكوّنات الطائرات، مع إتاحة الفرصة للمصارف التونسية للمساهمة في رأس مال مؤسسة "لاتيكوار" العالمية، المتخصصة في صنع مكوّنات الطائرات.

### 16 طائرة ثابتة و3 اختيارية

جاء في العقد الموقّع أنّ "الخطوط التونسية" اشترت 16 طائرة بشكل نهائي، موزّعة كالآتي: 10 طائرات من طراز "إيرباص A320" تحتوي كل طائرة على 150 مقعداً، 3 طائرات من طراز "إيرباص A330" و3 من طراز "إيرباص A350". ويمتاز الطرازان الأخيران بقدرتهما على الطيران لمدة تفوق الـ 10 ساعات، أي أنهما يوفّران سفرات جوية تصل إلى بيكين ومونتريال.

واعتبر المراقبون أن الصفقة حققت إيجابيات عدة لـ "الخطوط التونسية" التي يتكوّن أسطولها من طائرات "إيرباص" بنسبة كبيرة، ما سيؤدي إلى تسهيلات تقنية، وخفض تكاليف الصيانة وارتفاع المردودية وتأمين التدريب للعاملين على متن الطائرات.

ويتألف الأسطول الحالي للشركة من 30 طائرة، موزّعة على 12 طائرة من نوع (A320)، 4 طائرات من نوع (A319)، 3 من نوع (A300-600)، و7 طائرات من نوع (Boeing 737-600) و4 طائرات من نوع (B 737-500).

وينتظر في مرحلة أولى تبديل 11 طائرة، هي: 3 من طراز A300-600، و4 من طراز (B737-500)، و4 طائرات من طراز (A320).

**الترخيص للبنوك التونسية للمساهمة في شركة فرنسية لصنع قطع الطائرات**

وبذلك فإن أسطول "الخطوط التونسية" سيرتفع خلال السنوات العشر المقبلة إلى نحو 35 طائرة معظمها من الجيل الجديد.

### 2000 فرصة عمل

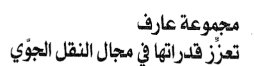
وتضمن العقد الموقّع خلق 2000 فرصة عمل جديدة في تونس من خلال نقل تكنولوجيا صنع مكوّنات الطائرات، بحيث سيتم إنشاء مصنع لإنتاج مكوّنات الطائرات، ليس للسوق التونسية وحدها وإنما لدول المنطقة وخارجها، ما يجعل من تونس مركزاً دولياً لصنع مكوّنات الطائرات.

واستكمالا للعقد، أعطى البنك المركزي التونسي، للمرة الأولى، الضوء الأخضر لعدد من البنوك التونسية الحكومية والخاصة للمساهمة في رأس مال مؤسسة "لاتيكوار" (la tecoere) العالمية، التي تعتبر رائدة في مجال صنع مكوّنات الطائرات وهي مدرجة في البورصة الفرنسية.

ويمكن اعتبار هذا الترخيص بمثابة انطلاقة جديدة للجهاز المصرفي التونسي، حيث يساعد البنوك التونسية على تكثيف أنشطتها وتطوير مجالات تدخلها، واستنباط أساليب تمويل جديدة ومتطوّرة تضمن المردودية العالية. ■



مها الغنيم



د. عارف علي الزميع

أحمد الزبن

## "جلوبل" تجمع 1,15 مليار دولار من إدراج شهادات في لندن

أنهى بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" عملية الاكتتاب في زيادة رأس المال من خلال إصدار شهادات إيداع عالمية تم إيداعها في القائمة الرئيسية لسلطة الإدراج البريطانية وتداولها في بورصة لندن. وقد لاقى هذا الإصدار إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين في المنطقة والأسواق الأخرى.

وقالت رئيسة مجلس الإدارة والعضو المنتدب **مها خالد الغنيم**: "مهدت هذه الخطوة لجمع نحو 1,15 مليار دولار، وهو مبلغ فاق التوقعات. وبعد هذه الخطوة دخلت جلوبل عهداً جديداً لتصبح بذلك لاعباً رئيسياً في منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا". وأضافت أن هذا الإصدار "يعد الأول من نوعه لشركة كويتية تطرح شهادات إيداع عالمية في بورصة لندن"، مشيرة إلى "الإقبال الكبير الذي شهده هذا الطرح، والذي يعكس قوة أعمال "جلوبل". وقالت إنه "بموجب هذا الإدراج سيتم تداول أسهم "جلوبل" في 4 أسواق مالية هي: الكويت، البحرين، دبي وبورصة لندن. كما سيساهم في تطوير نظم الشفافية والحوكمة لدى الشركة، إضافة إلى فتح المجال أمام الشركات الاستثمارية وكبار المستثمرين العالميين للاستثمار في الشركة.

وفي مصر، تستعد "جلوبل"، بعد استحواذها على شركتي "كابيتال تراست" و"مصر الدولية"، إلى لعب دور محوري في قطاع الخدمات المالية. واعتبر نائب الرئيس التنفيذي للشركة **عمر محمود القوقة** أن دخول السوق المصرية يمثل نقلة ستراتيجية للشركة، لافتاً إلى عزمها طرح خدمات ومنتجات ذات قيمة مضافة في سوق المال المصرية، مشيراً إلى صندوق "جلوبل مصر" الذي طرحته الشركة مؤخراً للاستثمار في أسهم الشركات المدرجة وغير المدرجة في بورصة القاهرة.

وأوضح نائب الرئيس والعضو المنتدب في "جلوبل مصر" **سمير العلايلي** أن خطة الشركة في السوق المصرية تتضمن التركيز على الفرص المتاحة في قطاعات الصناعة والبنوك والعقارات.

## مجموعة عارف تعزّز قدراتها في مجال النقل الجوّي

تعمل مجموعة عارف الاستثمارية لتعزيز قدراتها في مجال النقل الجوّي، فإلى توقيعها اتفاقيات شراكة مع عدد من الخطوط الجوية لنقل الحجاج والمعتمرين من وإلى السعودية، وأخرى لتيسير نقل العمالة، وقّعت المجموعة مؤخراً، عبر شركة "عارف لوجستيك" (ربان) التابعة لها، اتفاقية مع شركة "ألافكو" لتمويل شراء وتأجير الطائرات، لشراء 5 طائرات جديدة من نوع إيرباص A320-200.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في مجموعة عارف الاستثمارية **د. علي الزميع**: "تم إبرام اتفاقيات شراكة عمل، من خلال شركة "ربان"، مع عدد من الخطوط الجوية لتسهيل نقل الحجاج والمعتمرين من وإلى السعودية، بهدف فتح باب السياحة الدينية لفترات مستمرة في معظم أشهر السنة، كما تم إبرام اتفاقيات مع خطوط جوية أخرى لتيسير انتقال العمالة، من بلادها إلى مقر عملها وبالعكس، وذلك من خلال رحلات الطيران العارض (Charter)، كما وصلت المجموعة إلى المراحل النهائية في المفاوضات التي تجريها لشراء حصة في شركة تمتلك أكاديمية للطيران في جنوب أفريقيا، تعزيزاً لسياسة التكامل لمشاريع المجموعة في هذا المجال، خاصة بعد شراء طائرة عمودية جديدة عالية التقنية، وطائرتين للتشغيل والانتشار في قارة أفريقيا".

وأكد رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في "ألافكو" **أحمد عبد الله الزبن** أنه من المتوقع أن يتم تسليم الطائرات خلال العام 2009 وهي من النوع المتطور وتحمل مواصفات متقدمة من حيث التشغيل والاستهلاك.

## "كاب كورب" شركة استثمار جديدة



يوسف الحساوي

أُعلن في الكويت عن تأسيس شركة "كاب كورب" كشركة استثمار تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، ويتركز نشاطها في مجال إدارة الأصول، التطوير العقاري، أسهم الملكيات الخاصة، وتمويل المؤسسات.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة **يوسف الحساوي**: "يأتي تأسيس الشركة في ظل القوة التي يتمتع بها الاقتصاد الكويتي، والبيئة المساعدة للاستثمار في الخدمات المالية، والتي تلاقت مع إرادة فريق عمل يتمتع بخبرة طويلة في قطاع الاستثمار". وأشار إلى أن "كاب كورب" تستهدف الوصول إلى أسواق الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وصولاً إلى آسيا الجنوبية.


ventiquattro
كلّه حقيقي،
إلا هي.
شقق فينتي كواترو أصبحت
جاهزة. فهل أنت جاهز؟
احجز شقتك الجاهزة والمفروشة
بالكامل في فينتي كواترو
تفضل بزيارة
www.vqdubai.com
ABYAAR
مزيد من المعلومات اتصل على انجل وفولكرز: ٣٣٢٢٣٨٣ ٤ ٩٧١+، لاندمارك للعقارات: ٣٣٢١٧١٧ ٤ ٩٧١+، بي ار في 2 ، ٣٣٨٥٣٥٣ ٤ ٩٧١+، شركة ريماكس: ٣٢١٠١٢٣ ٤ ٩٧١+، شيروودس: ٣٤٣٨٠٠٢ ٤ ٩٧١+

## مؤتمرات "الإقتصاد والأعمال":

# 5 مؤتمرات في لبنان ومصر وتونس

**تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال ما بين 19 يونيو الحالي و22 ديسمبر المقبل خمسة مؤتمرات في لبنان ومصر وتونس.**

### المؤتمر الثاني عشر لرجال الأعمال والمستثمرين العرب

**19 و20 يونيو 2008**



عدنان القصار

ينعقد المؤتمر الثاني عشر لرجال الأعمال والمستثمرين العرب يومي 19 و20 يونيو 2008 في مبنى **عدنان القصّار** للاقتصاد العربي في بيروت برعاية رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة**. وينظم المؤتمر الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية وجامعة الدول العربية والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، بالتعاون مع اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

وتتمثل الجهات الداعمة بمصرف لبنان وجمعية مصارف لبنان ومجلس الإنماء والإعمار والمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمار في لبنان "إيدال". ويشارك في المؤتمر عدد من الوزراء اللبنانيين والعرب وقادة الغرف العربية ومؤسسات القطاع الخاص من مختلف البلدان العربية.

ويأتي اختيار "ترويج الاستثمار العربي الوطني والبيني في خضم الفورة النفطية" موضوعاً رئيسياً للمؤتمر بهدف تسليط الضوء على سُبل الإفادة من الفوائض المالية الناتجة عن الفورة النفطية. ومن أبرز المواضيع التي سيتناولها المؤتمر البيئة الاستثمارية في البلدان العربية ودور مجتمع الأعمال العربي في ترويج الاستثمار.

### ملتقى النقل العربي

**29 و30 أكتوبر 2008**

تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال، بالاشتراك مع وزارة النقل في مصر "**ملتقى النقل العربي**" وبالتعاون مع جامعة الدول العربية و "الاسكوا"، الذي ينعقد في فندق سميراميس انتركونتيننتال القاهرة يومي 29 و30 أكتوبر 2008. ويتزامن انعقاد هذا الملتقى مع اجتماعات مجلس وزراء النقل العربي، الأمر الذي يوفر فرصة مهمة للحوار والتلاقي بين قيادات القطاعين العام والخاص.

ويهدف الملتقى إلى تسليط الضوء على قطاع النقل المصري وخطط ومشاريع تطويره ثم على مشاريع النقل في الدول العربية الأخرى وآفاق التطور في هذا المجال، كما يتطرق إلى دور الخدمات اللوجيستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل، ودور التكنولوجيا الحديثة في هذا القطاع ومدى تطبيقها في المنطقة، ويستعرض هذا الملتقى أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل العربي والمصري في مستوياته الثلاثة البر، البحر والجو.

محمد لطفي منصور

### الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر

**بين 16 و19 اكتوبر 2008**



AWTTE 2005

ينعقد الملتقى والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE 2008) ما بين 16 و19 أكتوبر 2008 في مركز "بيال" للمعارض في بيروت، وتنظمه وزارة السياحة اللبنانية بالتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال. ويأتي انعقاد هذا الملتقى ليؤكد الثقة بلبنان واقتصاده وسط توقعات بحدوث فورة اقتصادية وسياحية ضخمة بعد انحسار الأزمة السياسية في لبنان.

وتدعم الملتقى "طيران الشرق الأوسط" التي تمثّل الناقل الرسمي، إضافة إلى هيئات تشجيع الاستثمار والسياحة في لبنان وبمشاركة أكثر من 14 بلداً من خلال أجنحة وطنية، ويشارك فيه أيضاً شركات نقل جوي وفنادق وشركات تنظيم رحلات من بلدان المنطقة والعالم. ويستضيف الملتقى أيضاً نحو 100 شخصية في قطاعي السياحة والسفر من مختلف أنحاء العالم. ■

# ملتقى تونس الاقتصادي الثاني

## 14 و15 نوفمبر 2008

تنعقد الدورة الثانية لملتقى تونس الاقتصادي يومي 14 و15 نوفمبر 2008 بمبادرة من السلطات التونسية المختصة، وبالتعاون مع مجموعة **الاقتصاد والأعمال** والاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية.

ستوجه الدعوة إلى عدد كبير من المسؤولين وقادة المجموعات الاستثمارية للمشاركة في هذا الحدث، الذي يتوقع أن يشهد حضوراً كثيفاً من منطقة الخليج العربي ودول المشرق وبلدان المغرب العربي، كما يتوقع مشاركة شخصيات أجنبية لا سيما من الاتحاد الأوروبي، إلى جانب ممثلي الصناديق وهيئات التمويل العربية والدولية، ووزراء ومسؤولين سياسيين من تونس وخارجها.

سيتناول الملتقى عدداً من المحاور أهمها التطوّرات الاقتصادية في تونس واستمرار التدفّق الاستثماري خصوصاً نحو المشاريع الكبرى في مجالات الخدمات والتطوير العقاري. كما يتم التركيز على دور القطاع الخاص التونسي في مواكبة المستثمرين من الخارج وإقامة مشاريع شراكة معهم، وتوفير الخدمات والمنتجات التونسية لفائدة المشاريع التي بدأ انجازها.

وفي محور الاستثمار غير المباشر، يسلّط الملتقى الضوء على تطورات السوق المالية التونسية والإصدارات التي جرت هذه السنة والتي تؤكد جاذبية السوق للأفراد ولصناديق الاستثمار العربية والدولية. وتعرض تونس خلال الملتقى مناخها المتميز لجذب الاستثمارات، وما توفره من فرص في



زين العابدين بن علي

جميع القطاعات، لاسيما القطاع الزراعي والصناعات الغذائية وقطاع المقاولات ومواد البناء، إضافة إلى فرص الاستثمار في قطاع التطوير العقاري وفي السياحة.

ويكرّم الملتقى هذه السنة عدداً من الشخصيات التي قدمت خدمات للاقتصاد العربي لا سيما في تونس.

وكانت تونس شهدت هذه السنة استمرار دخول المجموعات الاستثمارية العربية والدولية، والإعلان عن مشاريع ضخمة لإقامة مدن سكنية وسياحية ورياضية. كما جرى الاحتفال ببدء تنفيذ عدد من المشروعات الكبرى، فيما يتواصل إنجاز مشروعات عدة في مجالات البنى التحتية والتجهيز والعقار. وسجل الاقتصاد التونسي خلال العام 2007 نمواً بنسبة 6,6 في المئة متجاوزاً بذلك الأهداف المرسومة في مخطط التنمية (6 في المئة)، وتوقعات البنك المركزي التونسي (6,3 في المئة) وصندوق النقد الدولي (6,25 في المئة).

ويتأكد يوماً بعد يوم أن تونس تحصد ثمار ما أنجزت من إصلاحات وتأهيل لاقتصادها ليتمكن من الاندماج في منظومة الاقتصاد العالمي، يعزز ذلك ما تتمتع به تونس من مناخ استثماري جيد من أهم مقوماته الأمن والاستقرار ومرونة القوانين.

وهذا ما ساعد تونس للإفادة من التدفّق الاستثماري العربي باتجاه شمال أفريقيا، حيث بلغ حجم الاستثمارات الجديدة الوافدة من منطقة الخليج نحو 40 مليار دولار خلال السنتين الماضيتين. وثمة مشاريع في مناطق تونسية أخرى تعود لمستثمرين خليجيين آخرين ناهيك عن المشاريع المنجزة.

وكانت مجموعة **الاقتصاد والأعمال** نظّمت في العام الماضي، بالتعاون مع وزارة التنمية والتعاون الدولي في تونس، الدورة الأولى لملتقى تونس الاقتصادي تحت رعاية الرئيس **زين العابدين بن علي**. وشارك في التنظيم عدد من الهيئات التونسية أبرزها هيئة السوق المالية، والاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، ووكالة النهوض بالاستثمار الخارجي. وسجل الملتقى في دورته الأولى نجاحاً كبيراً حيث شارك في فعالياته أكثر من 700 شخصية مالية واقتصادية من تونس ونحو 20 بلداً عربياً وأجنبياً. ■



صورة تذكارية للمكرمين، ويبدا الوزير الأول محمد الغنوشي، متوسطاً من اليمين: مصطفى الخطابي، محي الدين كامل، فيصل العيار، فهد العذل، الوزير محمد القرقاوي، بلحسن طرابلسي، الهادي الجيلاني

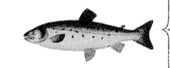


صورة الحضور في حفل الافتتاح

www.landrovermiddleeast.com

## موس سمك السلمون

بصلة صغيرة مقطعة
٤ ملاعق من عصير الليمون
نصف كوب مايونيز
نصف كوب من الماء المغلي
سمكة سلمون ٥٠٠ جرام



شبه جزيرة كيناي في وسط ألاسكا، على خطوط °60 '20 "0 شمالاً °150 '30 "0 غرباً، حيث ينبع نهر كيناي باتجاه الغرب ليصب شمال المحيط الهادئ، وتتواجد أفضل أنواع السلمون منتصف شهر يونيو لتضع بيضها. فقط احذر الدببة البنية الهائجة.

نصف ملعقة بابريكا صغيرة
ملعقة ونصف من الشبت المجفّف
فنجان من الكريمة الحامضة

إمزج البصل في الماء المغلي مع عصير الليمون لمدة ٤٥ ثانية في الخلّاط، ثم امزج شريحة السلمون مع الشبت والمايونيز والبابريكا لمدة ٤٥ ثانية أخرى في الخلّاط أيضاً. امزجها جميعاً مع الكريمة الحامضة وضع المزيج في الثلاجة لمدة ٤ ساعات. زيّنه بالبقدونس واستمتع به مع المكسرات الغير مملّحة.




صُمّمت لتفوق المألوف



الوزير د. محمود محي الدين متحدثاً، يحيط به من اليمين: رؤوف أبو زكي، الوزير د. سامي حداد، السفير أحمد البيداوي

# "ملتقى القاهرة الثالث للاستثمار"

## 21 و22 ديسمبر 2008

كعادته في كل مناسبة يمكن الترويج من خلالها لبلاده، كان وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** في منتدى الاقتصاد العربي، نموذجاً للوزير الديناميكي الذي كان دائم الحركة على مدى يومي المنتدى.

فالوزير **محي الدين** كان متحدثاً في جلستين من جلسات المنتدى، وقدّم خلالهما مقاربتين عن الاقتصاد المصري وعن مناخ الاستثمار السائد، وعن الفرص الاستثمارية المتاحة.

وخلال المنتدى، زار الوزير **محي الدين** رئيس مجلس الوزراء **فؤاد السنيورة**، وعقد لقاءً مع وزير المالية **د. جهاد أزعور**.

### ملتقى القاهرة للاستثمار

وانتهز الوزير **محي الدين** فرصة المنتدى للإعلان عن ملتقى القاهرة للاستثمار، الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة الاستثمار في مصر والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة، والذي سينعقد في القاهرة يومي 21 و22 ديسمبر المقبل.

ولهذه الغاية عقد د. **محي الدين** مؤتمراً صحفياً، شارك فيه وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد**، وسفير مصر في لبنان **أحمد البيداوي**، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

بداية، رحّب الوزير **حداد** بالوزير **محي الدين** وشكره على حضوره إلى لبنان على الرغم من الظروف السياسية الصعبة التي يمر بها البلد. ونوّه بالدور المحوري الذي لعبه الوزير **محي الدين** في استقطاب الاستثمارات إلى مصر. وأمل الوزير **حداد** بأن ترتفع الاستثمارات المصرية في لبنان خصوصاً أن القطاع الخاص في مصر تطور كماً ونوعاً خلال السنوات الماضية. ودعا إلى إلغاء القيود التي تعيق الحركة التجارية ما بين لبنان ومصر والتي فُرضت سابقاً لأسباب سياسية لبنانية".

بدوره، أعرب الوزير **محي الدين** عن سعادته للتعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال في تنظيم "ملتقى القاهرة للاستثمار" والذي بات حدثاً سنوياً، موضحاً أن الوزارة سعت لأن يكون ملتقى القاهرة للاستثمار مكملاً لمنتدى الاقتصاد العربي "حيث بتنا نستقطب المعنيين بالاستثمار على مستوى العالم العربي لعرض تجاربهم".

وتطرق إلى العلاقات المميزة ما بين مصر ولبنان على الصعيدين الاقتصادي والاستثماري، لافتاً إلى ارتفاع حجم المساهمات اللبنانية في الشركات المصرية ليحتل لبنان المرتبة 12 بين البلدان المستثمرة في مصر.

وأشار إلى تركز الاستثمارات اللبنانية في مجال الخدمات المالية والمصارف نظراً للقيمة المضافة التي يملكها القطاع الخاص اللبناني في هذين القطاعين. وأوضح أن الاستثمارات اللبنانية تلعب أيضاً دور الدافع والمحفّز للاستثمارات العربية والأجنبية الأخرى. وتطرق إلى حركة التجارة ما بين البلدين، موضحاً أن التجارة الخارجية بين البلدين زادت بمتوسط 36 في المئة خلال السنوات القليلة الماضية، علماً أنها ستكتسب بعداً جديداً خلال الفترة المقبلة لناحية دخول الغاز الطبيعي على خط التجارة بين البلدين.

ودعا الوزير **محي الدين** إلى تفعيل بعض مذكرات التفاهم التي جرى توقيعها في الفترة الأخيرة، مقترحاً أن تتم مراجعة اتفاقية حماية وضمان الاستثمار الموقعة بين البلدين في العام 1996 نظراً للتطورات الحاصلة في البيئة الاستثمارية في مصر. وشدّد على ضرورة إلغاء اتفاق البرنامج التنفيذي للتبادل التجاري بين البلدين والذي يعود إلى العام 1998 وفتح المجال أمام حرية التجارة.

وتناول الوزير **محي الدين** التطورات التي طرأت على المناخ الاستثماري في مصر بدءاً من تأسيس نظام الشباك الواحد ونظام المناطق الاستثمارية، مروراً بالإصلاحات المالية والضريبية وتطوير الجهاز المصرفي حيث باتت مصر الدولة الأولى عالمياً في تيسير إجراءات الاستثمار، وصولاً إلى أهمية التوجه السياسي الذي يساند حركة الاستثمار في مصر. ولفت إلى أن مصر احتلت المرتبة الأولى أفريقياً، والثانية عربياً في جذب الاستثمارات بحيث تجاوزت الاستثمارات الـ11 مليار دولار في العام 2007.

من جهته، لفت **أبو زكي** إلى "أنها المرة الثانية التي يشارك فيها الوزير **محي الدين** في منتدى الاقتصاد العربي. وشكلت مشاركته الأولى سبباً رئيسياً في تكليفنا بتنظيم ملتقى القاهرة للاستثمار الذي بات حدثاً سنوياً في مصر، وقد تجاوز عدد المشاركين في الدورتين السابقتين الألف مشارك.

وفي الدورة الثالثة التي ستنعقد في 21 و22 ديسمبر المقبل سنعمل على إدخال آليات وطرق عمل جديدة بهدف تحقيق أكبر إفادة للمشاركين، ومنها على سبيل المثال تنظيم لقاءات ثنائية بين المستثمرين المشاركين في الملتقى". ■


TERRE
D'HERMÈS

# المؤتمر الصناعي الثاني في سورية التشديد على التكامل بين القطاعين العام والخاص

تحت عنوان "الصناعة السورية بين الفرص والتحديات"، عُقد في قصر الأمويين في دمشق في 24 مايو الماضي، "المؤتمر الصناعي السوري الثاني". ومثل الرئيس السوري **بشّار الأسد** في افتتاح المؤتمر رئيس الوزراء **محمد ناجي عطري**، الذي ألقى كلمة شدّد فيها على أهميّة المشاركة والتكامل في مضمار الإنتاج الصناعي بين القطاعين العام والخاص، مؤكداً اهتمام الحكومة بتطوير القطاع الصناعي وزيادة قدرته التنافسية في الأسواق الإقليمية والدولية.

وطالب **عطري** القطاع الصناعي بتحمل مسؤولياته في مجال توطين الصناعة وتطوير التقانة والتقيد بالجودة وتحقيق التنافسية وتشجيع التصدير والمساهمة في توفير فرص العمل وحماية البيئة وتأدية التزاماته المالية تجاه الخزينة العامة.



محمد ناجي عطري

وعلى هامش المعرض المصاحب للمؤتمر، ألقى رئيس اتحاد الغرف الصناعية في سورية **عماد غريواتي** كلمة أشار فيها إلى زيادة حجم الاستثمار الصناعي بنسبة 86 في المئة، وزيادة حجم الصناعات التحويلية من 2 مليار دولار العام 2000 إلى 6,9 مليارات العام الماضي، فضلاً عن زيادة حجم العمالة المشغلة بنسبة 8 في المئة سنوياً.

واختتم المؤتمر أعماله بتوصيات ركّزت على ضرورة تفعيل المشاركة بين القطاع الصناعي العام والخاص، والإسراع بإصدار قانوني العمل والتأمينات الاجتماعية والضمان الصحي، إضافة إلى العديد من المقترحات التي من شأنها النهوض بواقع الصناعة السورية.

# "الإمارات للألمنيوم" تطلق الأعمال الإنشائية في موقع الطويلة في أبوظبي

أطلقت شركة الإمارات للألمنيوم "إيمال" الأعمال الإنشائية في موقع إنتاج الألمنيوم في منطقة الطويلة في أبوظبي، وذلك بحضور نائب رئيس مجلس إدارة الشركة، الرئيس التنفيذي لشركة دبي للألمنيوم "دوبال" **عبد الله بن كلبان**، وعضو مجلس إدارة شركة "إيمال" والرئيس التنفيذي للعمليات في شركة مبادلة **وليد المقرب المهيري**.

ومن المتوقع أن يتم إنجاز المرحلة الأولى من المشروع العام 2010، ليبدأ بإنتاج 700 ألف طن من الألمنيوم سنوياً.



من اليسار: أعضاء مجلس إدارة "إيمال": سعيد محمد أحمد الطاير (الرئيس التنفيذي والمدير الإداري لهيئة مياه وكهرباء دبي)، هلال خلفان بن ظاهر (مدير المصادر الخارجية ونائب الرئيس في سيتي بنك)، عبد الله بن كلبان، وليد المقرب المهيري

# تأسيس "الليبية الإماراتية القابضة" برأس مال 600 مليون دولار

وقّع رئيس مجلس إدارة صندوق أبو ظبي للتنمية **منصور بن زايد آل نهيان** اتفاقية شراكة مع الأمين العام لصندوق الإنماء الاقتصادي والاجتماعي في الجماهيرية الليبية **حامد الحضيري**، تقضي بتأسيس الشركة "الليبية – الإماراتية القابضة" برأس مال قدره 600 مليون دولار.

وقال **آل نهيان** إن الاتفاقية تأتي تنفيذاً لتوجيهات القيادة السياسية في الإمارات والقاضية بالمزيد من الانفتاح الاستثماري نحو الدول الشقيقة والصديقة، معتبراً أن توقيع مثل هذه الاتفاقيات يؤسس لمرحلة جديدة من التعاون في المجالات الاقتصادية والتجارية والاستثمارية والسياحية. وبموجب هذه الاتفاقية، سيتاح للشركة "الليبية – الإماراتية القابضة" الاستثمار في مجالات التطوير العقاري والسياحي والغاز والطاقة بالإضافة إلى عدد من النشاطات الأخرى في ليبيا.

ومن المُنتظر أن تُعلن الشركة الجديدة عن توقيع عدد من مذكرات التفاهم مع شركات عالمية متخصصة. وستبدأ الشركة نشاطها في ليبيا بتطوير منطقة "مرسى طرابلس" التي سيقام عليها مشروع إسكاني وسياحي ضخم يتألف من فنادق عدة ومجمع سكني ومركز تسوق تجاري ومبنى إداري ومرسى ونادٍ لليخوت.

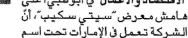


www.kayala.com
٨٠٠ ٤٣٠ ١١١١

# قولاغاصي: 5,4 مليارات دولار عقود "سعودي أوجيه" في 2007


علي قولاغاصي

قال نائب رئيس شركة سعودي أوجيه المحدودة **علي حسن قولاغاصي** أن شركته حصلت خلال العام 2007 على عقود بقيمة 5,4 مليارات دولار، ما يضعها على رأس قائمة المقاولين في الشرق الأوسط. وأفاد أنّ قيمة العقود التي تنفّذها الشركة في الإمارات العربية المتحدة تبلغ أكثر من 3 مليارات دولار. وأشار **قولاغاصي** الذي إلتقته **"الاقتصاد والأعمال"** في أبوظبي، على هامش معرض "سيتي سكيب"، أنّ الشركة تعمل في الإمارات تحت اسم "أوجيه أبوظبي" و"أوجيه دبي"، وقريباً "أوجيه رأس الخيمة"، وإنّ ما يميّز "سعودي أوجيه" خبرتها أيضاً في مجال الهندسة التصميمية، من خلال "أوجيه أنترناشيونال" في باريس، إضافة إلى عملها كمقاول، كل ذلك "يعطينا ميزة إضافية وتنافسية على جميع المقاولين، كوننا نستطيع التصميم والتنفيذ في الوقت نفسه". ولدى الشركة خبرة بدأتها في العام 1978، في تنفيذ أصعب وأدق المشاريع، من ناحية التصميم إضافة إلى الصيانة. "فنحن نقدم خدمة متكاملة للعملاء المحتملين، وهذا ما يميزنا على العديد من المقاولين".



وتعمل "سعودي أوجيه" على تنفيذ عدد من المشاريع في دولة الإمارات العربية المتحدة، وأهمها: مشروع جامعة الإمارات في أبوظبي، مشروعا "ضمان تاور" و"تشرشل تاور" في دبي، ومشروع "سرايا رأس الخيمة" في رأس الخيمة. "وهي تواكب التطور الذي تشهده الأسواق الإماراتية والنمو الحاصل، والمشاريع الضخمة التي يتم إنجازها. الأمر الذي يضع المقاولين أمام ضغوط كبيرة، وتحديات، أبرزها ارتفاع أسعار مواد البناء وندرة العمالة المؤهلة، في ظل النمو الحاصل في دول آسيا، وضعف سعر الدولار وغلاء المعيشة".

أما بالنسبة لسوق العقار فيرى **قولاغاصي** أن الطلب بازدياد مستمر، والعائد على الاستثمار مرتفع على الرغم من ارتفاع الكلفة التي تنعكس بدورها على الأسعار. وأشار إلى ضرورة التركيز أكثر على بناء مشاريع موجهة للطبقة الوسطى، وأن تأخذ الشركات في الاعتبار إيجاد مرافق وخدمات تتناسب مع مختلف مستويات الدخل.

# بيت التمويل الخليجي يبدأ تنفيذ "المرابع الملكية" و"المنتجع الملكي" في المغرب


من اليسار: رشاد جناحي، علي لمصوبر، عصام جناحي، منير شرايبي (والي مدينة مراكش)، حسن علامي بوشعيب متوكل (عامل مدينة مراكش) وعماد نسناس

أعلن بيت التمويل الخليجي عن بدء أعمال البنية التحتية في مشروعيه الجديدين في المملكة المغربية، وذكر في بيان له أنّ المشروعين، وهما "المرابع الملكية" في مراكش، والمنتجع الملكي (كاب مالاباطا) في طنجة، سيتم تشييدهما للاستعمالات المتعددة، بقيمة إجمالية تقدر بنحو 1,6 مليار دولار، وسيكتمل إنشاؤهما في فترة 60 شهراً، منها 12 شهراً لأعمال البنية التحتية.

ورأى رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي**: "أنّ المغرب هو أفضل موقع لهذين المشروعين المهمين"، وقال: "إن الإعلان عن بدء الأعمال التحتية، يحدد معالم الخطوة التالية، ويؤكد التزامنا ليس فقط بتصورنا لمشاريع تطوير البنية التحتية، وإنما أيضاً في تسليمها، بعد اكتمال البنية التحتية التي تتشكل منها هذه المشاريع".

وقال مدير عام شركتي "المرابع الملكية مراكش" و"المنتجع الملكي كاب مالاباطا" **علي لمصوبر**: "شهدت المملكة المغربية نمواً اقتصادياً مهماً في السنوات القليلة الماضية، ويقدر بيت التمويل الخليجي الأهمية الكبيرة لهذين المشروعين الضخمين وما سيوفّرانه للمملكة من فرص للتوظيف وجذب السيّاح من مختلف دول العالم".

# "كوركاب" عضو في مجموعة الشركات العالمية سريعة النمو


خالد حسن راشد

اختار المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) شركة "كوركاب" الاستثمارية كعضو في مجموعة الشركات العالمية سريعة النمو (GGC).

وتم اختيار الشركة اعتماداً على مجموعة عوامل تتضمن: النموذج الاقتصادي للشركة، أسلوب الإدارة المميّزة، وسجل النمو وحجم السوق الذي تتعامل معها.

وتنطلق مجموعة الشركات العالمية سريعة النمو من مبدأ اعتبار أعضائها هم الجيل الجديد من قادة الصناعات المختلفة، ولذلك فهي تقدم لهم كل ما يلزم من الدعم لقيادة عملية التطوير الاقتصادي والاجتماعي على المستوى العالمي.

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة "كوركاب" **خالد حسن راشد** أنّ المنتدى الاقتصادي العالمي يعتبر منظمة ذات مكانة مرموقة"؛ مضيفاً: "نحن نقدر الجهود التي يبذلها في سبيل عملية تطوير المنطقة ويسرّنا أن نساهم في هذه العملية ونعمل معاً كشركاء، كما أننا نتطلع قدماً نحو بناء علاقات مميزة مع الشركات العالمية سريعة النمو الأخرى".

# عقود لشركة ساكوديكو في جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية

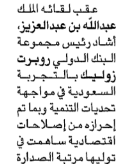


د. فيصل إبراهيم العقيل

وقّعت الشركة السعودية للإنماء العمراني والتجاري المحدودة (ساكوديكو)، إحدى الشركات التابعة لشركة مواد الإعمار القابضة (CPC) عقوداً بقيمة 150 مليون ريال لتنفيذ أعمال التشطيبات الداخلية والخارجية في المرحلتين الأولى والثانية لجامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية. وأوضح سكرتير مجلس الإدارة، مدير إدارة تطوير الأعمال في شركة (CPC) والمتحدث الرسمي للشركة **د. فيصل إبراهيم العقيل**: "إن العقود تشمل الأعمال الخشبية بما فيها الأبواب والنوافذ والخزانات والأرضيات والأسقف وتجليد الجدران والأعمال الجبسية والـGRC والدهان والأسقف المستعارة والستائر"، مشيراً إلى أن الأعمال في مشروع الجامعة سينجز في غضون 10 أشهر.

وأشار **د.العقيل** إلى أن "ساكوديكو"، تعمل حالياً على تنفيذ أعمال أخرى لمشاريع إنشاء مبانٍ تجارية وسكنية وفنادق في مكة المكرمة والمدينة المنورة والرياض وجدّه. وقال إن الشركة، التي تتخذ من جدّه مقراً لها، تمتلك 5 مصانع: مصنع الخشب، مصنع الستائر والتنجيد، مصنع الجبس، مصنع GRC ومصنع للبيوت الجاهزة. وقد تم تجهيز هذه المصانع بأحدث وسائل التكنولوجيا الحديثة، ويعمل في الشركة فريق من المهندسين ذوي الكفاءات العالية، والحرفيين المهرة والفنيين، والاستشاريين المتخصصين.

# رئيس البنك الدولي يُنوّه بالإصلاحات السعودية





زوليك ومدير IFC في السعودية وليد المرشد

عقب لقائه الملك **عبدالله بن عبدالعزيز**، أشاد رئيس مجموعة البنك الدولي **روبرت زوليك** بالتجربة السعودية في مواجهة تحديات التنمية وبما تم إحرازه من إصلاحات اقتصادية ساهمت في توليها مرتبة الصدارة على مستوى المنطقة لجهة مؤشر أداء الأعمال الصادر عن مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك، ولفت إلى أن المملكة تمثل أكبر المساهمين العرب في مجموعة البنك الدولي. "وزيارتي هذه هي فرصة لاستكمال الحوار حول مبادرة العالم العربي التي أعلنها البنك الدولي العام الماضي لتناول الأولويات الاقتصادية والاجتماعية، فضلاً عن مناقشة كيفية التوسّع في التعاون الحالي بين مجموعة البنك الدولي والسعودية".

وأشار **زوليك** إلى أن البنك الدولي أجرى مشاورات في العالم العربي بداية العام الحالي تضمنت اجتماعات مع كبار المسؤولين عن صناديق التمويل العربية، الجامعة العربية، ممثلي القطاع الخاص والحكومات في عدد من الأقطار العربية. مُشدّداً بهذا الصدد على أهمية الدور السعودي نحو تحقيق تقدم ملحوظ على صعيد الأولويات التي حددها المساهمون العرب في مجموعة البنك الدولي؛ والتي تتضمّن: "خلق فرص عمل، تحسين مناخ الاستثمار، تفعيل التجارة الإقليمية، تطوير نوعية التعليم، بالإضافة إلى دعم الإدارة الرشيدة للموارد الطبيعية والتغلب على الفقر".

إلى ذلك، إلتقى **زوليك** وزير المالية السعودي **د. إبراهيم العساف**، ومحافظ مؤسسة النقد العربي السعودي **حمد السياري**، "حيث دارت المناقشات حول أزمة الغذاء العالمية، والأفكار المطروحة لكيفية دعم الجهود الإصلاحية في العالم العربي، كما أكّدنا على أهمية دور صناديق التمويل العربية لجهة دفع اندماج العالم العربي في الاقتصاد العالمي بدرجة أعلى"؛ بحسب **زوليك**.

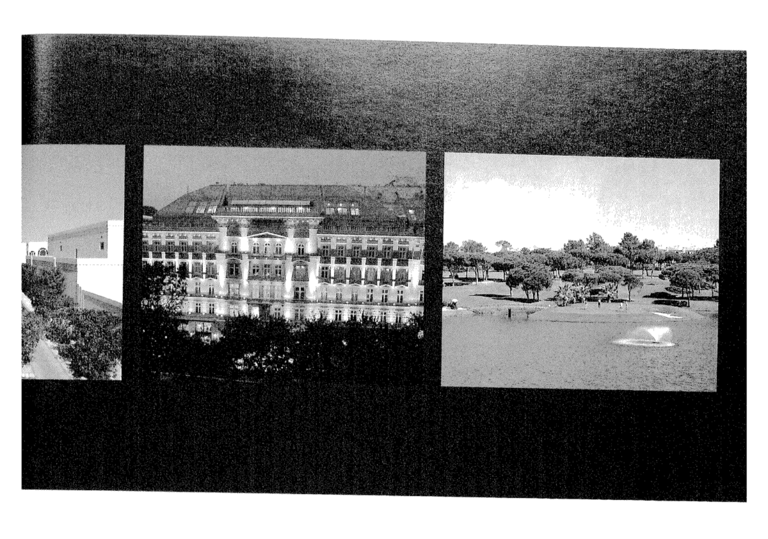
# "الملتقى الإقتصادي الإماراتي الإسباني" دعوة لتعزيز التعاون

عُقد في أبوظبي مؤخراً "الملتقى الاقتصادي الإماراتي الإسباني"، الذي افتتحه ملك إسبانيا **خوان كارلوس الأول** بحضور وزير الشؤون الخارجية والتعاون الإسباني **ميغيل انخيل موراتينوس**، ووزير الاقتصاد الإماراتي **سلطان بن سعيد المنصوري**، ورئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في الإمارات رئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبوظبي **صلاح سالم بن عمير الشامسي**. وحضر الافتتاح أيضاً عدد من المسؤولين في القطاعات الاقتصادية والتجارية في الإمارات وإسبانيا ونحو 500 شخصية تمثل عدداً كبيراً من الشركات والمؤسسات الاقتصادية والتجارية في البلدين.

وقال الملك **خوان كارلوس**: "أنّ زيارته إلى الإمارات ومشاركته في أعمال "الملتقى الاقتصادي الإماراتي الإسباني" "يشكلان خطوة مهمة نحو بناء شراكة ستراتيجية بين البلدين". ونوّه في هذا المجال بالتقدم الذي أحرزته "دولة الإمارات بحكمة قيادتها الرشيدة".

أما **المنصوري** فقال: "سنعمل على توسيع حجم الاستثمارات في إسبانيا ودول العالم الأخرى". وتوقع **المنصوري** أن يصل حجم إجمالي التبادل التجاري بين البلدين هذه السنة إلى نحو مليار دولار.

وعلى هامش أعمال الملتقى، تمّ توقيع عدد من الاتفاقيات بين الطرفين الإماراتي والإسباني في مجالات اقتصادية عدة، تجارية واستثمارية. فقد تم توقيع اتفاقية بين شركة "مبادلة" وشركة "اندرا" الإسبانية المتخصصة في مجال الصناعات الإلكترونية للتعاون في مجال الخدمات وأجهزة الرادارات المتطورة. كما وقّعت شركة الطاقة في أبوظبي مذكرة تفاهم مع شركة "ايبرد رولا" إحدى أكبر الشركات العالمية في مجال الطاقة التقليدية والطاقات المتجددة. كما تم توقيع مذكرة تفاهم بين غرفة تجارة وصناعة أبوظبي ومؤسسة "أرباب العمل الإسبانية" لتعزيز التعاون بين القطاعين الخاصين في دولة الإمارات وإسبانيا.



# ثـلاثــون عــامــاً مــن الإنــجــاز...

## ...والتميّز في مجال التطوير العقاري، والاستثمار المالي والصناعات الغذائية، والنفط والغاز والضيافة العالمية المستوى.

ثلاثـون عاماً من الرفاهية، تؤازرها الرؤية الثاقبـة ويوطدّها النجاح المتواصل لدى MBI International. من الضيافة الراقيـة في فنـادق ومنتجعـات JJW، بعقاراتهـا الفخمـة ومجمّعاتها السـكنية العريقة (جـداول إنترناشـونال)، إلى الاسـتثمارات في صناعة النفط والغـاز (Continentoil)، والخبرة العميقة في مجال المـواد الغذائية (مجموعة أجواء للصناعات الغذائية)، والاسـتثمارات المالية، أصبحت MBI International اليـوم عنوان الامتياز على جميع الأصعدة، في كلّ من أوروبا والشرق الأوسط والولايات المتحدة الأمريكية.

www.mbiinternational.com


MBI
INTERNATIONAL
& Partners

# الأميرة هيا بنت الحسين
# تفوز بجائزة الإمارات لسيدات الأعمال



الفائزات بـ"جائزة الإمارات لسيدات الأعمال"

كرّم الشيخ **سعيد بن راشد آل مكتوم الأميرة هيا بنت الحسين**، حرم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء وحاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، بجائزة "سيدة الأعمال المتميزة" خلال حفل توزيع "جائزة الإمارات لسيدات الأعمال 2008"، التي تنظمها "مجموعة دبي للجودة" بالتعاون مع شركة شل. وأتت هذه الجائزة تقديراً لجهود الأميرة **هيا** في تطوير المرأة الإماراتية ومساهمتها الفاعلة في مجالات الطفولة والصحة والإغاثة وكافة المسائل الإنسانية الأخرى.

كما سلّم الشيخ **سعيد** الجوائز لثماني فائزات في فئتي صاحبات الأعمال والمهنيات. عن فئة المهنيات، نالت **مريم شرف** الجائزة لهذا العام، بينما حلت **ماري جاين آلفيرو آل مهدي** في مركـــز الوصيفـــة، وقد تم تكريم "**باريس غاليري**" (Paris Gallery) بصفتها الراعي الرسمي لجوائز الحفل.

وفازت بجوائز المعايير كل من الشيخة **عزة بن راشد النعيمي** عن فئة القيادة، ود.**نوال الحسني ومريم الجلاف** عن فئة الإنجازات على صعيد الأعمال المهنية والوظيفية، و**هالة جيناني** عن فئة الأهداف المستقبلية والأداء المالي و**منيرة صفر** عن فئة المساهمات الاجتماعية والمشاركة، و**منى الكندي** عن فئة الابتكار.

## جائزة "أفضل الإنجازات" إلى محمد العبّار

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم يسلم الجائزة إلى محمد العبّار

منح المؤتمر العربي للاستثمار الفندقي الرابع جائزة "أفضل الإنجازات" إلى رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية **محمد العبّار**، تكريماً لخدماته الكبيرة في نمو سوق العقارات في المنطقة العربية.

سلم الجائزة إلى **العبّار** رئيس دائرة الطيران المدني في دبي، والرئيس الأعلى لـ"طيران الإمارات" والرئيس التنفيذي لمجموعة الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**.

وبمنحه هذه الجائزة، ينضم **محمد العبّار** إلى نخبة من كبار رجال الأعمال والمستثمرين الذين سبق وفازوا بهذه الجائزة القيّمة، وهم: رئيس مجلس إدارة "المملكة القابضة" الأمير **الوليد بن طلال** ونائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** (العام 2006)، ونائب رئيس شركة "طيران الإمارات" **موريس فلاناجان** (العام 2007).





الأمير الوليد بن طلال يتسلّم الجائزة

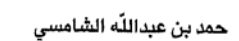
## الأمير الوليد بن طلال "رجل الأعمال القيادي للعام"

مُنح رئيس مجلس إدارة شركة المملكة القابضة ومؤسسة "المملكة"، الأمير **الوليد بن طلال بن عبد العزيز**، جائزة "رجل الأعمال القيادي للعام" من قبل جمعية السياسة الخارجية "FPA".

وأتت هذه الجائزة تقديراً لجهوده المبذولة في إطار ردم الهوة بين الإسلام والغرب وتشجيع التفاهم والتسامح بينهما.

وبمناسبة منحه الجائزة، أعرب الأمير **الوليد** عن تفاؤله بأن المعتقدات والمفاهيم الخاطئة بين الإسلام والغرب ستزول تدريجياً عن طريق دعم جهود نشر الوعي الثقافي والتدريبي في الجانبين.

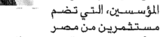
## حمد الشامسي رئيساً لمجلس إدارة "القدرة القابضة"



حمد بن عبدالله الشامسي

أعلنت شركة القدرة القابضة، عقب اجتماع الجمعية العمومية العادية الشهر الماضي في أبوظبي، عن انتخاب مجلس إدارة جديد للشركة، يضم مجموعة من الكفاءات والخبرات الوطنية في مختلف مجالات الإستثمار في الدولة والأسواق المالية العالمية. وبعد اجتماع مجلس الادارة الجديد تمّ انتخاب **حمد بن عبدالله الشامسي** رئيساً، و**محمد عبدالله القبيسي** نائباً للرئيس، كما تمّ انتخاب **محمود ابراهيم المحمود** كرئيس تنفيذي وعضو منتدب لشركة القدرة القابضة. ويضم المجلس الجديد كلاً من **سالم راشد النيادي وعامر عبد الجليل الفهيم ومحمد مبارك المزروعي وحمد مبارك الشامسي ومحمد بن ثعلوب الدرعي وخالد سالم المهيري** كأعضاء. وقالت الشركة في بيان أصدرته مؤخراً أن المجلس الجديد يسعى إلى تسخير كافة الإمكانات والقدرات للمساهمة في تحقيق المزيد من التنمية والتطوير لإمارة أبوظبي بشكل خاص ودولة الإمارات العربية بشكل عام.

## 30 في المئة من أسهم "العربية للتنمية وخدمات الاستثمار" للاكتتاب العام



د. أحمد جويلي

قرر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية طرح نسبة 30 في المئة المتبقية من إجمالي رأس مال الشركة العربية القابضة للتنمية وخدمات الاستثمار البالغ 10 ملايين دولار للاكتتاب العام، وذلك، بعد تغطية نسبة 70 في المئة من رأس المال من مجموعة المؤسسين، التي تضم مستثمرين من مصر والأردن والكويت والسعودية والمغرب.

وتتمثل مهمة الشركة العربية القابضة للتنمية وخدمات الاستثمار في تحليل الفرص الاستثمارية الواعدة في المنطقة العربية وتعبئة رؤوس الأموال المشتركة اللازمة لإنجاز مشاريع تنموية في مختلف القطاعات الاقتصادية بشكل متكامل.

ويجري حالياً الإعداد لعقد الاجتماع الأول للجمعية العمومية للشركة وإعداد الملامح النهائية لخطة العمل التنفيذية السنوية الأولى.

## تحالف بين "أبراج كابيتال" و"معمل البرج القاهرة الطبي"



مصطفى عبد الودود

أعلنت "أبراج كابيتال"، عن استحواذها على حصة 76,9 في المئة، في شركة معمل البرج القاهرة الطبي، ما يساهم في دعم الشركة لمواصلة توسعها في مصر ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب آسيا.

وتعد شركة معمل البرج، المدرجة في بورصتي القاهرة والإسكندرية، المزوّد الرائد للخدمات الطبية الأولية، من خلال شبكة تضم 60 فرعاً في مصر، إضافة إلى تملكها حصة في "مختبرات البرج" المنتشرة من خلال 14 فرعاً في السعودية، و4 فروع في الإمارات، وفرع واحد في قطر تمّ افتتاحه مؤخراً.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة أبراج لإدارة الاستثمارات **مصطفى عبد الودود**: "ستتواصل الفرص التوسعية لمزودي خدمات الرعاية الصحية، كشركة معمل البرج، خصوصاً مع تشجيع حكومات المنطقة لمشاركة القطاع الخاص في هذا المجال."

## تقودها "إعمار الصناعية" الشركات الإماراتية تتجه إلى قطاع التطوير الصناعي في مصر



أحمد الخياط

تستعدّ الشركات الإماراتية لتوجيه استثماراتها في السوق المصرية نحو قطاعات جديدة، بعد أن كانت اقتحمت وبقوة في الفترة الماضية ثلاثة قطاعات قائدة، هي: العقار، الاتصالات، والخدمات المالية والمصرفية. وحددت هذه الشركات، حسب رئيس الهيئة العامة للتنمية الصناعية المهندس **عمرو عسل**، أهدافها في المرحلة المقبلة، للدخول بقوة في المناطق التي سيتم طرحها وفق نظام المطور الصناعي، كما تتضمن القطاعات المستهدفة، السياحة والزراعة والبترول والطاقة والبنية الأساسية والموانئ والمطارات. وقال: "إن إجمالي الاستثمارات الإماراتية في مصر، بلغ نحو 50 مليار جنيه وفقاً لبيانات الهيئة العامة للاستثمار".

وتابع **عمرو عسل** إن شركة "إعمار للصناعة والاستثمار"، إحدى شركات "إعمار العقارية"، سبق أن تفوقت في مرحلة التأهيل الفني للشركات المسموح لها بالتقدم بعروض خاصة لتطوير عدد من المناطق الصناعية في مصر.

وكانت "إعمار للصناعة والاستثمار" أنهت دراسة أربع مناطق هي: السادس من أكتوبر، العاشر من رمضان، السادات، وبرج العرب، ركزت خلالها على إقامة الصناعات غير الضارة بالبيئة مثل الأدوية والصناعات الغذائية. وأعلنت الشركة أنها تقوم بالإعداد لتقديم عرضها الخاص بتطوير عدد من المناطق الصناعية في مصر، بعد أن تأهلت رسمياً من قبل هيئة التنمية الصناعية المصرية، وتلقت دعوة رسمية لدخول مناقصة خصخصة المناطق الصناعية غير المطورة.

وتسعى الشركة للحصول على 22 مليون متر من الأراضي في 6 مدن صناعية، لإقامة مشاريع باستثمارات إجمالية تصل إلى 2,5 مليار دولار. كما ستركز الشركة على المنطقة الصناعية في ميناء شرق بورسعيد لما تتمتع به من إمكانيات، حيث تبلغ مساحتها 25 كيلو متراً مربعاً وتتضمن منطقة صناعية وسياحية، وتتمتع بمزايا عدة في مجالي النقل والخدمات اللوجيستية.

وكان الرئيس التنفيذي لـ"إعمار للصناعة والاستثمار" **أحمد الخياط** أكد أن هذه الخطوة تأتي في ضوء خطة الشركة للتوسع في السوق المصرية كبداية للانطلاق نحو أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا.

وقال: "إن الشركة سوف تركز على الصناعات المرتبطة بنشاط "إعمار العقارية"، كالإنشاءات والمعادن والسلع الاستهلاكية والنفط والغاز والبتروكيميائيات والرعاية الصحية والآلات والمعادن الصناعية والمنتجات الهندسية والبحث والتطوير والتنمية الصناعية العامة، وغيرها من مجالات ذات العائد المرتفع".

## ينعقد في جدّه بين 19 و21 أكتوبر 2008

# "المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد"

تستضيف مدينة جدّه في المملكة العربية السعودية ما بين 19 و21 أكتوبر المقبل، "المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد"، في دورته الأولى، وتنظّمه جامعة الدول العربية، والغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، بالتعاون مع شركة حماية العالمية، وذلك برعاية أمير منطقة مكة الأمير **خالد الفيصل**.

الإعلان عن المنتدى، جاء في مؤتمر صحفي عقدته اللجنة المُنظّمة في مقر جامعة الدول العربية في القاهرة، حيث أكّد الأمين العام **عمرو موسى** على أهمية المنتدى ودوره في مجال توعية المستهلك العربي من أخطار المنتجات المقلدة، التي لها آثار ضارة على صحة وسلامة المستهلك. وأوضح أن المنتدى سيخرج بتوصيات تضمن حماية المستهلك والاقتصاد العربي من أضرار الغش التجاري والتقليد.

كما أشار إلى قيام الجامعة بعقد اجتماعات تحضيرية، بحضور جميع الجهات المعنية بالغش التجاري والتقليد في المنطقة العربية وأصحاب العلامات التجارية، لتسليط الضوء على أهم المحاور الرئيسية التي ستتم مناقشتها في المنتدى في سبيل الخروج بأفضل النتائج الممكنة.

وأكد رئيس الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة الشيخ **صالح كامل** على دعم الغرفة للمنتدى، مشيداً بالدور المهم الذي يمثّله، والآمال المنتظر تحقيقها من خلال ما سيتخذه من توصيات من شأنها دعم الجهود لمكافحة ظاهرة الغش التجاري والتقليد التي تستنزف الاقتصادين العربي والإسلامي.

ونوّه رئيس مجلس إدارة شركة حماية العالمية، المستشار **أحمد بن عبدالعزيز الحمدان** بالدعم الكبير من المنظمين، الذي كان له أكبر الأثر في تمكيننا من اتخاذ الخطوات التي تضمن انعقاد المنتدى على أعلى مستوى، وضمان تحقيقه للآمال المنعقدة عليه، كونه المنتدى الأول من نوعه في المنطقة".



من اليمين: الشيخ صالح كامل، عمرو موسى، والشيخ أحمد الحمدان

ويستقطب المنتدى المختصّين من القطاعين العام والخاص، ومؤسسات المجتمع المدني، إلى جانب وزراء وهيئات ومنظمات عالمية وروّاد الأعمال التجارية المحليّة والإقليمية والعالمية.

ويهدف المنتدى إلى الخروج بتوصيات من شأنها المساهمة في حماية المستهلك والتصدي لظاهرة الغش التجاري والتقليد، كما يهدف إلى دعم القوانين المستحدثة ذات العلاقة بحماية المستهلك ومكافحة الظاهرة في الدول العربية والإسلامية للحد من تفاقم المشكلة في بعض أسواقها، وتحديد القدرات المتاحة في كل بلد لمحاربة المشكلة ودعم توجهاتها بالتعاون مع الأفراد والحكومات والمنظمات العالمية والمحلية، واعتماد ستراتيجيات فعّالة لمواجهة ظاهرة الغش التجاري والتقليد.

## المنتدى سيخرج بتوصيات واضحة لحماية المستهلك العربي

ويسعى المنتدى إلى مناقشة الأهداف على أربعة محاور أساسية تتمثل في استعراض أفضل التطبيقات العالمية في التوعية وبناء القدرات واتخاذ الإجراءات الفعالة وعرض أصحاب العلامات التجارية لتجاربهم الناجحة ومساهمتهم في اتخاذ القرارات وتطبيقها ومشاركة المختصين من مؤسسات حماية المستهلك وحماية حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري والتقليد في العالم العربي وفي وضع الحلول لهذه الظاهرة والعمل على تنفيذ توصيات المنتدى في مختلف الدول العربية والإسلامية.

يُذكر أنّ ظاهرة الغش التجاري والتقليد تعدّ من أهم المعوقات الاقتصادية التي تعرقل مسيرة التنمية في البلدان العربية، مما يستلزم دراستها وفهم جوانبها بطريقة علمية، من أجل وضع الستراتيجيات اللازمة لمعالجتها من خلال منظومة عمل مناسبة تدعم جهود المنظمات والشركات والأفراد في توعية المجتمعات العربية وتحقيق الحماية للمستهلك وحماية حقوق الملكية الفكرية، وهو ما يسعى هذا المنتدى إلى تكريسه. ■

# "دبي القابضة" توحّد مؤسساتها الإسلامية تحت مظلة "مجموعة دبي المصرفية"


محمد القرقاوي

أعلنت دبي القابضة عن توحيد استثماراتها في مجموعة دبي للاستثمار الإسلامي ومصرف دبي، تحت مظلة مجموعة دبي المصرفية التي ستنشط كشركة عالمية للاستثمارات المتوافقة مع الشريعة، وستتم إدارة مجموعة دبي المصرفية من قبل مجموعة دبي التي تعمل تحت مظلة دبي القابضة. وتتماشى هذه الخطوة مع أهداف خطة دبي الستراتيجية 2015 التي أولت أهمية كبيرة لتطوير قطاع الخدمات المالية في دبي، كمحرك رئيسي لعمليات النمو المستقبلي وتنويع البنية والموارد الاقتصادية للإمارة.

وقال رئيس "دبي القابضة" **محمد القرقاوي**: "يعد قطاع الخدمات المالية في دولة الإمارات العربية المتحدة أسرع قطاعات الاقتصاد الوطني نمواً، وهذا الواقع يمثل فرصة مثالية لـ"دبي القابضة" لتحقيق المزيد من النمو".

من جانبه، قال رئيس مجلس إدارة مصرف دبي **محمد الشيباني**: "حقق مصرف دبي إنجازات نوعية وتقدماً ملحوظاً من خلال العديد من المبادرات في قطاعات الخدمات المالية للأفراد والمؤسسات، والاستثمارات المصرفية."

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة دبي **سعود باعلوي**: "ستعمل مجموعة دبي المصرفية على استهداف فرص واعدة من خلال الاستثمارات المباشرة وعمليات الاستحواذ في قطاعات الأعمال ضمن كبرى الأسواق الإسلامية".

وتمتلك مجموعة دبي المصرفية حالياً استثمارات في دولة الإمارات العربية المتحدة (مصرف دبي)، والكويت (شركة الفجر لإعادة التكافل)، وماليزيا (بنك إسلام)، ويبلغ حجم أصولها المدمجة نحو 10 مليارات دولار.

وسيتولى **فاضل العلي**، الرئيس التنفيذي للعمليات في دبي القابضة، منصب رئيس مجلس الإدارة غير التنفيذي في مجموعة دبي المصرفية، في حين سيتم تعيين **سلام الشقصي**، الذي يشغل حالياً منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة دبي للاستثمار الإسلامي، في منصب الرئيس التنفيذي للمجموعة الجديدة، وسيقوم فريقه بإدارة عمليات التوسع العالمي للمجموعة.

# "الخليج القابضة" تدرج صكوكاً في بورصة دبي العالمية

أحمد الأمير

أعلنت شركة "الخليج القابضة" عن إدراج صكوك بقيمة 190 مليون دولار في بورصة دبي العالمية، أصدرتها شركة "صكوك فيلامار المحدودة" التابعة لها. وأشارت إلى أن مؤسسة ميريل لينش الدولية قامت بترتيب الإصدار، وإدارته بالاشتراك مع مصرف الراجحي في السعودية، كما تم تكليف المؤسسة للعمل كحافظ لقيد الأسهم لهذا الإصدار، الذي تم إطلاقه وتسعيره بنجاح في شهر أبريل الماضي.

وذكرت أنه تم تعويم شهادات الصكوك، التي تمتد على 5 سنوات، بمعدل 275 نقطة أساس على مدى 3 أشهر بسعر الاقتراض ما بين البنوك في لندن (ليبور). أما الصكوك المقومة بالدولار فتم إطلاقها وفق سعر التعويم في 18 أبريل الماضي، وهي مضمونة بمشروع فيلامار في مرفأ البحرين المالي من دون الرجوع إلى مالك المشروع، وأشارت إلى أن التكلفة الإجمالية للبناء، غير شاملة تكاليف التمويل، تبلغ 605 ملايين دولار.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة **أحمد الأمير** "إن "الخليج القابضة" درست العديد من الخيارات قصيرة ومتوسطة الأجل لتنويع قاعدتها المالية بالشكل الأمثل الذي يسهم في دعم مشاريعها القائمة وخطط توسعها عالمياً"، مشيراً إلى أن هذه العملية تعد تأكيداً على الثقة بالستراتيجية المعتمدة من قبل الشركة والشركات التابعة لها، وهي تبشر بمستقبل الاستثمارات التي تنوي تنفيذها.

أما المدير الإداري ورئيس الاستثمارات المصرفية في ميريل لينش تركيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا **وليد العمير** فقال: "تمثل هذه العملية خطوة مهمة لأسواق العقار والتمويل الإسلامي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، على اعتبارها أول صكوك تصدر على الإطلاق غير مدعومة بالأصول". وأشار إلى "أن ميريل لينش تتوقع أن تشكل هذه الصفقة معياراً لسواها من الصفقات".

# "أتش بي" تشتري "EDS" لقاء 13,9 مليار دولار

أعلنت شركتا "أتش بي" و"EDS" أنهما وقعتا اتفاقية نهائية تشتري بموجبها "أتش بي" شركة "إي دي أس" بسعر يعادل 25 دولاراً للسهم الواحد بقيمة إجمالية تقارب الـ 13,9 مليار دولار.

وتعتزم "أتش بي" من خلال هذه الصفقة إنشاء مجموعة أعمال جديدة تحمل اسم "إي دي أس - إحدى شركات أتش بي"، يكون مقرها الرئيسي في نفس المقر الرئيسي الراهن لشركة "إي دي أس" في مدينة بلانو في ولاية تكساس الأميركية. كما تعتزم "أتش بي" بأن يواصل الرئيس الحالي لمجلس إدارة شركة "إي دي أس" ورئيسها التنفيذي **رونالد إيه. ريتنماير**، رئاسة الشركة الجديدة، والذي سينضم إلى المجلس التنفيذي لشركة "أتش بي" ويكون مسؤولاً أمام **مارك هيرد**، رئيس مجلس إدارة "أتش بي" ورئيسها التنفيذي.

ومن المتوقع إنجاز الصفقة خلال النصف الثاني من العام 2008 وأن تساهم في مضاعفة دخل "أتش بي" من قطاع الخدمات والذي بلغ 16,6 مليار دولار خلال السنة المالية 2007. وقد ناهز الدخل السنوي الإجمالي لأنشطة الشركتين في مجال الخدمات في نهاية السنة المالية 2007 نحو 38 مليار دولار، ومجموع عدد الموظفين 210 آلاف في أكثر من 80 دولة.



من اليمين: نعمة صباغ، د. جوزف طربيه، د. فرانسوا باسيل، د.جاسم المناعي، فريد روفايل، وعادل القصار

## برنامج تمويل التجارة العربية

# 4 خطوط ائتمان مع 4 مصارف لبنانية

خلال انعقاد منتدى الاقتصاد العربي في دورته الـ16، وفي مكان قريب، كان مقر جمعية مصارف لبنان يشهد توقيع 4 اتفاقيات خطوط ائتمان بين برنامج تمويل التجارة العربية - مقره أبوظبي - وبين 4 مصارف لبنانية هي: بنك الاعتماد اللبناني ممثلاً برئيس مجلس الإدارة المدير العام **د. جوزف طربيه**، البنك اللبناني الفرنسي ممثلاً برئيس مجلس الإدارة المدير العام **فريد روفايل**، فرنسبنك ممثلاً بنائب رئيس مجلس الإدارة **عادل القصار**، وبنك البحر المتوسط ممثلاً بالمدير العام التنفيذي **نعمة صباغ**. حضر حفل التوقيع المشترك رئيس جمعية مصارف لبنان **د. فرنسوا باسيل** وعدد من كبار المسؤولين في القطاع المصرفي اللبناني.

بلغت قيمة الاتفاقيات الأربع 57 مليون دولار لاستخدامها في تمويل التجارة الخارجية للبنان، ليصل بذلك إجمالي المبالغ التي وفرها البرنامج للمصارف اللبنانية، في إطار تعهداته خلال مؤتمر "باريس 3"، ما يزيد على 214 مليون دولار.

وخلال التوقيع، نوّه **د. فرنسوا باسيل** بالدور الذي يضطلع به البرنامج في دفع مسيرة التنمية الاقتصادية العربية، وفي رفع القدرات التنافسية للمنتجين والمصدرين العرب عموماً واللبنانيين خصوصاً.

وأضاف: "إن هذه الخطوط الائتمانية، وعلى غرار سابقاتها، سوف تساعد المصارف اللبنانية على توسيع قاعدة عملائها المستفيدين من التسهيلات والخدمات التي يقدمها البرنامج".

وبدوره، نوّه الرئيس التنفيذي لبرنامج تمويل التجارة العربية **د. جاسم المناعي** بدور الوكالات الوطنية في توفير التسهيلات للمنتجين والمصدرين. وأوضح أن البرنامج وفّر منذ بدء تعامله مع الوكالات الوطنية في لبنان، ما يزيد على مليار دولار. وقد نوّه **المناعي** بالتعاون القائم مع الوكالات الوطنية، ودعا إلى تحقيق الاستفادة القصوى من هذه التسهيلات.

من جهته، أشار **د. جوزف طربيه** إلى أن بنك الاعتماد اللبناني تولى مهمة أول وكالة وطنية للبرنامج في لبنان، وساهم في رأس ماله، وأشار إلى ثقة البرنامج بالقطاع المصرفي اللبناني الذي تطورت ودائعه من 42 مليار دولار في العام 2002 إلى نحو 70 ملياراً حالياً، وتطور مجموع الأموال الخاصة خلال هذه الفترة من 3,5 إلى 7,5 مليارات دولار.

وتحدث **فريد روفايل** عن ثلاث محطات أساسية في سياق تطور عمل البرنامج هي:

- الانتقال من طرح الوكالة الوطنية الواحدة لتعثرها في نشأتها إلى مفهوم الوكالات المتعددة الذي أنتج حركة تنافسية.
- السماح بتقديم تسهيلات وخدمات لعمليات التصدير إلى دول ومناطق غير عربية.
- السماح للبرنامج بالمساهمة في مخاطر العمليات التي تستفيد من تسهيلاته.

وقال **عادل القصار**: "مجموعة فرنسبنك هي من أوائل المصارف اللبنانية التي انضمت إلى البرنامج في العام 1995 بغية الحصول على نتائج عدة منها دعم الاقتصاد الوطني، وتعزيز العلاقات العربية وتوطيد الروابط الإقليمية وتنمية المبادلات التجارية العربية". وأضاف: "وقد ترجم هذا التعاون بين برنامج تمويل التجارة العربية ومجموعة فرنسبنك إلى حقائق ملموسة، حيث تم تمويل نحو 200 عملية تجارية بمبلغ 100 مليون دولار حتى تاريخه. ومن خلال الاتفاقية الجديدة التي نعقدها اليوم، سنسعى جاهدين إلى تكملة هذه المسيرة بالإسهام وبفعالية أكبر في إنعاش اقتصاداتنا الوطنية كافة.

ومن جهته، قال **نعمه صباغ**: "على الرغم من هذه الظروف، وبفضل الدعم الذي تقدمه برامج كبرنامج تمويل التجارة العربية، وبفضل الثقة العربية على صعيد القطاعين الرسمي والخاص بلبنان، استطاع بلدنا أن يحقق نسبة نمو 4 في المئة في العام 2007 مرتكزاً على قطاع مصرفي صلب أثبت مرة جديدة أنه بالفعل جدير بثقة اللبنانيين والعرب والعالم". وأضاف: "إن توفر خطوط الائتمان من قبل برنامج تمويل التجارة العربية ساعد بشكل ملحوظ على تحسين نسبة النمو الاقتصادي وعلى زيادة حجم التبادل التجاري بين البلدان العربية، كما أن وجود هذه الخطوط حسنت القيمة التنافسية للمراكز الصناعية في الإجمال وللمصدرين اللبنانيين بشكل خاص". ■

## الحلايقة رئيساً للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية


محمد الحلايقة

اختيار أكثر من صائب أقدم عليه مجلس أمناء الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية بتعيين د.**محمد الحلايقة** رئيساً للأكاديمية خلفاً لـ د. **مصطفى هديب** الذي تولى قبل ثلاثة أشهر منصب أمين عام إتحاد الغرف الإسلامية للتجارة والصناعة.

تعيين **الحلايقة** الذي قرره مجلس الأمناء منتصف أبريل الماضي أنهى مشكلة كادت تتحول أزمة متعددة المصادر، وحسم بشكل قانوني مرجعية القرار بعد اجتهادات خاطئة رشحت أكثر من شخصية أردنية وعربية لتولي هذا المنصب في مؤسسة عربية مشتركة غير ربحية تؤول ملكية أصولها بحسب نظامها الأساسي إلى جامعة الدول العربية.

المجلس الذي أبقى **هديب** مستشاراً للأكاديمية بهدف معاونة الرئيس الجديد والاستفادة من خبراته في قيادة الأكاديمية، شدد، بحسب ركن أساسي فيه، على أهمية تجنيب هيكلية الأكاديمية ومهامها وفروعها المنتشرة في بلدان عربية عدة أيّ خضة على خلفية التغيّر الحاصل في رأس الهرم الإداري، على أن يتولى المجلس ذاته معالجة ما يتوجب معالجته من دون ضجيج وبالتعاون مع الرئيس الجديد.

وقد تبلغ **الحلايقة** الثقة التامة الممنوحة له من مجلس الأمناء وتوفير ما يطلبه من دعم لجهوده في قيادة الأكاديمية وحسن تنظيم علاقاتها بمرجعيات التعليم العالي في الأردن (بلد المقر الرئيسي) والبلدان العربية التي أنشأت فيها فروعاً تعليمية تابعة. كذلك الأمر في تفعيل اتفاقات التعاون الذي يشمل اتحادات وجمعيات مصرفية مرموقة في مجال التدريب دولياً وإقليمياً.

ومن اللافت أن **الحلايقة** هو الرئيس الثاني للأكاديمية بعد **هديب**، الذي قادها على مدى 20 عاماً متواصلة، وحولها من معهد صغير أنشأه اتحاد المصارف العربية كذراع تدريبية تابعة له إلى مؤسسة تعليمية جامعية متكاملة (بكالوريوس، ماجستير، ودكتوراه)، تملك صرحاً مميزاً في عمان وفروعاً جامعية كوحدات مستقلة وتابعة في مصر وسورية وليبيا وسلطنة عُمان واليمن، وإلى جانبها مؤسسة تدريبية تمنح شهادات متخصصة باسمها وبالتعاون مع مؤسسات دولية أهمها اتحاد المصارف الأميركية.

ويملك **الحلايقة**، الذي تولى سابقاً منصب نائب رئيس الوزراء، وزير التجارة والصناعة الأردني، إمكانات وخبرات مشهودة في الميدان الاقتصادي والمصرفي، وهو من خيرة الخبراء العرب الذين أثبتت منابر المؤتمرات والملتقيات العامة والمتخصصة تميزهم في تناول المواضيع الاقتصادية الحيوية فكراً وعرضاً ومناقشةً مع اقتراح الحلول والمعالجات المناسبة.

## مصارف لبنان: النمو الأعلى في 5 سنوات

حجبت التطورات الأمنية ثم السياسية التي شهدها لبنان خلال شهر مايو الماضي جانباً من وهج الأداء المتميز الذي يحققه القطاع المصرفي متجهاً بقوة إلى تحقيق نمو سنوي يتراوح ما بين 13 و15 في المئة.

والبارز في هذا الأداء، شمول النمو كل المؤشرات الأساسية وبما يفوق بكثير متوسطات النمو المحققة خلال الأشهر ذاتها من الأعوام الخمسة الماضية، مكرساً بذلك نجاح ستراتيجية التمدد الإقليمي للمصارف اللبنانية وقدرتها على التعامل مع ظروف غير مؤاتية في السوق الداخلية الأساسية.

وفي لغة الأرقام ترجم القطاع المصرفي تميزه في كل مجالات أنشطته وميزانيته المجمعة، وأهمها:

– ارتفاع الموجودات/ المطلوبات الإجمالية بمعدل يقارب المليار دولار شهرياً خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي، لتبلغ الموجودات الإجمالية مستوى 86 مليار دولار أي ما يماثل 3,6 أضعاف الناتج المحلي الإجمالي.

وبحسب الإحصاءات المنجزة، زاد إجمالي الموجودات بنحو 2,88 مليار دولار خلال الفصل الأول أي ما نسبته 3,5 في المئة بالمقارنة مع نهاية العام السابق. وهذا ما يوازي 3,3 أضعاف النمو المماثل للفصل الأول من العام السابق، و3,8 أضعاف متوسط النمو للفترة ذاتها خلال 5 سنوات، فيما بلغ النمو، على أساس سنوي، 13,3 في المئة.

– بلغت ودائع القطاع الخاص عتبة الـ 70 مليار دولار بعد أن سجلت زيادة نوعية بلغت نحو 1,8 مليار دولار خلال الفصل الأول (600 مليون دولار كمتوسط شهري) في مقابل 387 مليوناً خلال الفصل الأول من العام الماضي (129 مليون دولار كمتوسط شهري)، و264 مليون دولار فقط كمتوسط فصلي للسنوات الخمس الماضية (88 مليون دولار كمتوسط شهري). أما على أساس سنوي (مقارنة بنهاية الفصل الأول للعام الماضي) فقد بلغ نمو الودائع نسبة 13,1 في المئة.

– الرافد الثاني المهم في نمو القطاع المصرفي تمثل في التوسع النوعي للتمويل والإقراض خارج السوق اللبنانية، لترتفع محفظة التسليفات بمعدلات قياسية بلغت 28 في المئة على أساس سنوي و10 في المئة خلال فصل واحد.

وبلغ إجمالي القروض والتسليفات للقطاع الخاص المحلي والخارجي مستوى 22,5 مليار دولار، وهو رقم مواز تقريباً لحجم التسليفات الممنوحة للقطاع العام المحلي (سندات حكومية بالليرة والعملات).

ومن المهم الإشارة في هذا المجال إلى ارتفاع التسليفات الممنوحة لغير المقيمين أفراداً ومؤسسات إلى 16,3 في المئة من إجمالي التسليفات مقابل نسبة 13,1 في المئة في نهاية العام الماضي. وهذا ما يؤكد استحواذ الأسواق الخارجية على النسبة الأكبر من زيادة التمويل ويعزز بالتالي تنويع مصادر الدخل وتوزيع المخاطر.

– بلغ مجموع رساميل المصارف (الأموال الخاصة) 6,3 مليارات دولار بزيادة نسبتها 8,2 في المئة على أساس سنوي.

– من المهم الإشارة إلى استقرار ودائع غير المقيمين عند مستوى 9,5 مليارات دولار، وهذا المؤشر يتحرك ضمن هامش ضيق صعوداً وهبوطاً، وهي شكلت نحو 13,8 في المئة من إجمالي الودائع في نهاية الفصل الأول مقابل 14,2 في المئة في نهاية العام الماضي، مما يكرس عزل هذه الشريحة عن عوامل الضغط الناجمة عن الأزمة الداخلية.

# "مركز سلطان" الكويتي يشتري في بيروت GEANT و MONOPRIX

بعد مفاوضات دامت لأكثر من سنة بين شركة "أدميك"، التي يرأس مجلس إدارتها **ميشال أبشي**، و"مركز سلطان" الكويتي، انتقلت ملكية محال البيع بالتجزئة MONOPRIX و GEANT إلى المجموعة الكويتية، في صفقة بلغت قيمتها 97 مليون دولار. وإذا كان الخبر فاجأ بعض اللبنانيين، غير أنّ **"الاقتصاد والأعمال"** كانت أشارت إليه في عددها الصادر في نوفمبر الفائت، في وقت كانت شركة "أدميك" تدرس عروضاً عدة، إلى أن وقع الخيار في النهاية على "العرض الأنسب"، الذي تجاوب مع شروط الشركة.

وبذلك، تختفي بعد نحو شهرين، العلامتان التجاريتان MONOPRIX و GEANT لتستبدل باسم the sultan center أو T S C بعد أن اشترت المجموعة الكويتية أصول سوبرماركت "مونوبري"، الذي له 5 فروع في: الجناح، الأشرفية، فردان، الذوق والحازمية، فضلاً عن سوبرماركت "GEANT".

ويوضح **أبشي لـ"الاقتصاد والأعمال"**: "لقد اخترنا العرض الأنسب وفق الشروط التي وضعناها". مشيراً إلى أن المفاوضات مع المجموعة الكويتية "ركزت على ثلاث نقاط رئيسية، هي: أولاً، أن تشمل عملية البيع سوبرماركت "مونوبري" بكافة فروعها، وسوبرماركت GEANT التي ستحمل اسماً جديداً وهو "TSC".. وثانياً، استمرارية الموظفين في عملهم إذ أنه من واجبنا أن نحافظ على الفريق الذي عمل معنا لسنوات طويلة. وثالثاً، استمرارية علاقة "أدميك" مع الموردين". ويضيف: "أما نحن كشركة أدميك فسيكون لنا استمرارية في السوق اللبنانية من خلال المركز التجاري "city mall" و "BHV".

والمعلوم أن شركة "أدميك" افتتحت في لبنان الـ"MONOPRIX" و "BHV" منذ نحو 10 سنوات، بعد أن حصلت على امتياز من المجموعة الفرنسية "GALERIES LAFAYETTE". وفي غضون بضع سنوات


ميشال أبشي

استطاعت عائلة **أبشي** أن تحتل موقعاً بارزاً في تجارة التجزئة في لبنان، وعلى نطاق واسع، حتى أن عدد موظفيها بلغ 16 ألفاً. وكانت نظرة "أدميك" إلى مستقبل لبنان متفائلة جداً وكبيرة، ما دفعها إلى افتتاح الـGEANT القائم في الـ"سيتي مول". غير أن الأوضاع الأمنية والتوترات السياسية انعكست سلباً على الأسواق وأتت حرب تموز/يوليو لتفاقم الأوضاع سوءاً، فبرزت تحديات أكثر وضوحاً مع الوقت دفعت شركة "أدميك" إلى استقدام عروض الشراء لدرسها والتفاوض حولها. وفي أثناء المفاوضات دخلت مؤسسة التمويل الدولية على خط إيجاد الحلول المناسبة

**أبشي: غيّرنا اتجاه البوصلة من بيروت إلى دبي**

للمؤسسات التي تكبدت خسائر جراء حرب تموز/يوليو 2006، فضخت 20 مليون دولار لدعم الشركة، 6,5 ملايين دولار منه كمساهمة في رأس المال، و13,5 مليوناً كقرض تشجيعي طويل الأمد.

وعند الاستفسار من **ميشال أبشي** حول ما إذا كان دعم مؤسسة التمويل الدولية خفف من حماسة البيع، أجاب: "إنّ ما حصل هو تغيير في البوصلة نحو الاتجاه الإقليمي، فالأوضاع الأمنية والسياسية في لبنان المستمرة منذ العام 2007 كانت الدافع الرئيسي وراء قرار البيع، خصوصاً أن بيع الأصول لـ"مركز سلطان" الكويتي تم وفق صفقة تجارية ومالية مرضية للجميع". مضيفاً أن ضمان الاستدامة في الأعمال التطويرية، دفعت "أدميك" إلى التوسع في أعمالها إقليمياً بعد أن لمست أن عملية النمو في لبنان أصعب وأبطأ من بقية دول المنطقة.

وأعلن **أبشي** أن قرار الشركة هو التوجه إلى الخارج إلى حين حصول تغييرات في لبنان على الصعيد الأمني وبالتالي الاقتصادي. وقال إن المشروع الذي سيتم افتتاحه قريباً في الخارج هو GALERY LAFAYETTE في دبي.

أما بالنسبة إلى الفريق الكويتي، فإقدام مركز سلطان على دفع مبلغ 97 مليون دولار مقابل شراء متجرين لبنانيين للبيع بالتجزئة، فيعود إلى أن استثمارات المجموعة الكويتية موزّعة على دول عدة وهي الكويت والأردن وعُمان، ما يخفف من مخاطرة استثمارها في لبنان، كما أنها كانت منذ فترة تبحث لنفسها عن موطئ قدم لها في لبنان، بعد أن استطاعت الحصول على حصة في أبرز متاجر البيع بالتجزئة في الأردن. مع الإشارة إلى أن مؤسسات البيع بالتجزئة في لبنان، استقطبت في السنوات العشر الأخيرة الكثير من الاستثمارات العربية، ما يعني أن القطاع مرشح لدخول مرحلة جديدة مع عودة الاستقرار إلى لبنان. ويذكر أيضاً أن "مركز سلطان" الكويتي يملك شركة "أجيليتي" للإمداد والتموين. ■



## بعد تركيز الملكية وإطلاق الشركة القابضة

# تحوّلات مجموعة "الجابر"

# توجّه نحو النقل الجويّ والفنادق والتطوير العقاري

كتب فيصل أبوزكي ورشيد حسن

**بعد أكثر من 40 عاماً على تأسيسها في أبوظبي دخلت مجموعة الجابر في تحوّلات كبرى طاولت من جهة تعديل هيكل الملكية باتجاه سيطرة عبيد الجابر على الشركة، كما طاولت أيضاً اندفاع المجموعة الغنية بالسيولة للتوسّع في مقاولات أشغال القطاع النفطي، ثمّ إلى خارج القطاع التقليدي للمقاولات والصناعات والخدمات المتصلة بها باتجاه قطاعات جديدة الهدف منها تنويع مصادر الدخل للمجموعة، والاستثمار الفعّال لطاقتها المالية الكبيرة في الاقتصاد الخليجي الجديد. أهم تلك التطوّرات دخول صناعة النقل الجوي من الباب العريض ودخول قطاع التطوير الفندقي مع العزم على بناء نحو 10 فنادق فخمة (تسعة منها في الإمارات) وأخيراً دخول ميدان التطوير العقاري. فما هي حقيقة التطورات المهمة التي طرأت على وضع المجموعة، وما هي خطط مؤسّس ورئيس المجموعة عبيد الجابر للمرحلة التالية التي تتزامن مع الفورة غير المسبوقة في اقتصادات الخليج والمنطقة عموماً؟**

شهدت مجموعة الجابر في الآونة الأخيرة تطورات مهمة تمثل أهمها بشراء **عبيد الجابر** لحصة الشركاء أو معظمها، ثم تحويل مجموعة الجابر إلى شركة قابضة والعمل على وضع نظامها الدقيق والمتوازن لمدة أربع سنوات مع افضل العقول القانونية. ويعتبر **عبيد الجابر** أن حصيلة ما توصل إليه لا يترك أي سبب محتمل للخلاف في المستقبل؛ كما أن الصيغة عادلة ومتوازنة وشفافة وقد قبل بها الجميع. وهو يعتبرها لذلك نموذجاً يحتذى به في تخطيط الانتقال إلى الجيل التالي من المالكين والمديرين في الشركات العائلية الكبيرة ومتعددة النشاطات المماثلة لمجموعة الجابر.

تعتبر التحوّلات الهيكلية في مجموعة الجابر مهمة للغاية لأنها تؤمن الانتقال بالمجموعة الضخمة ومتشعبة المصالح إلى الجيل التالي من المالكين والمديرين وإتمام ذلك الانتقال بأقل قدر ممكن من الحساسيات. في ما بينهم ومن أدق الأمور في هذا السياق توزيع الأدوار القيادية على أساس ما يعتقده المؤسّس من الميزات التي يتمتع

> **قد أرى طريقاً فيه اشواك لكن ارتاح له بحدسي لأنني أرى فيه الفرصة**

بها كل منهم ونقاط قوته وضعفه. والملفت ان تكون أهم نقاط تركيز **عبيد الجابر** في تعيين الصفات المطلوبة للرئيس التنفيذي التالي هو ما يسميه "الأخلاق" والقدرة على سياسة الناس بالحسنى والتعامل الحكيم مع كافة مستويات المجموعة التي تضمّ حالياً أكثر من 50 ألف عامل ومهندس وفني وهو عدد في نمو متسارع، أي أنّ المسألة التي تفصل في هذا الموضوع المهم ليست في نظره الأداء المالي فحسب ولا الكفاءة التقنية ولا أي اعتبار آخر بل الشخصية القيادية القادرة على التعامل مع العاملين، لأنّ **الجابر** يعتبر ذلك الجانب من أهم مقوّمات نجاح الشركة وضمان الإنجاز والنوعية في منتجاتها وخدماتها وبالتالي نجاحها وربحيتها.

### بصيرة نافذة

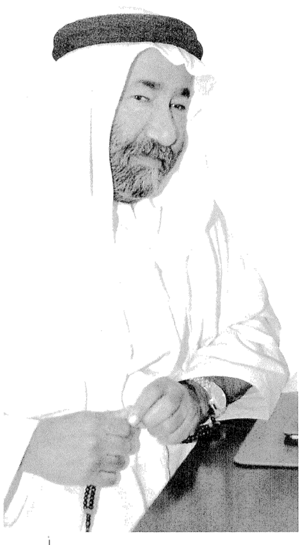
ومثل جميع العصاميين الذين طبعوا زمنهم يمكن القول أنّ أهم ما في **عبيد الجابر** بصيرة نافذة في حقل الأعمال تجعله على الدوام قادراً على رؤية الفرص قبل وقت من تبلورها وظهورها على السطح. وقد مكّنت هذه البصيرة الرجل من استباق ما تحتاجه السوق وبالتالي التحرّك بسرعة لتوفير المنتج أو الخدمات في الوقت المناسب. وهذه القدرة على الاستباق تجعل من **الجابر** على الدوام متقدماً بضع خطوات على السوق والمنافسين، وهي التي مكّنته بالتالي من بناء مجموعة ضخمة قامت بالدرجة الأولى حول نشاطات المقاولات والبناء وخدمات الطاقة لكنها تفرعت في ما بعد إلى قطاعات الصناعة والتجارة واللوجيستية مع سعي **الجابر** لتحقيق عمليات التكامل الرأسي والأفقي في عمليات المجموعة، وتالياً تحقيق نوع من الاستقلالية في توفير المكوّنات اللازمة للمشاريع وفي الوقت عينه استبقاء القسم الأكبر من القيمة المضافة، وبالتالي وتدفّقات الدخل والأرباح داخل المجموعة نفسها.

استباقه للسوق يفسره هو بطبيعته الفردية التي تجعله يتبع حدسه وإحساسه ولا يبالي أحياناً بنصائح من يسميهم "أهل الرأي" وهم الذين في أغلب الحالات يفكرون في الخيارات المطروقة من قبل والتي سلكها الآخرون ويقيسون بالتالي عليها. لكن هذه المقاربة كما يقول **الجابر** لا تصلح لأصحاب الرؤية

الذين غالباً ما يشقون طرقاً جديدة قد تصبح في ما بعد مطروقة من آخرين لأنهم يرون أبعد مما هو قائم و"أنا قد أرى طريقاً فيه اشواك لكن ارتاح له بحدسي لأنني أشم فيه رائحة الفرصة، والطريق الوعرة لا يأخذها إلا الذي يعرف إلى أين يمكن أن يؤدي بها ويعرف أيضاً كيف يشقها ويتغلب على صعوباتها".

ومثل كل أصحاب الرؤى البعيدة يبدأ **الجابر** بالفكرة ثم يتبعها بدرس التفاصيل، لكنه دوما يصدّق الفكرة أولاً بحدس رجل الأعمال ومن ثم يقرر العمل بها تاركاً لغيره درس التفاصيل. أحد الأمثلة على الرؤية الاستباقية للرجل طرحه قبل نحو 15 سنة في إطار غرفة ابو ظبي فكرة تأسيس شركة بتروكيميائيات عملاقة على نمط "سابك" تكون برأس مال قدره 10 مليارات دولار، ثم اقتراحه تطوير مدينة متكاملة في الرويس. يومها لم تلاق الفكرة التي اتبعها بدراسة مفصلة للمشروع تجاوباً لكنها اليوم أصبحت في صدارة أولويات المسؤولين.

يضيف **الجابر** مثالاً آخر على فلسفته وطريقته في العمل باستذكار كيف قرر في يوم بناء فندق ضخم في شارع الشيخ زايد في دبي، كيف انطلق ذات صباح من دون أن يبلغ أحداً فاشترى الأرض بمبلغ 36 مليون درهم، ثم كيف أتبع ذلك بالمباشرة في بناء أحد أضخم فنادق دبي آنذاك وهو المعروف اليوم باسم فندق شانغريلا، وهو يروي كيف بدأ البعض يقول أن السعر كان مرتفعاً بينما يبدي آخرون ملاحظات أخرى ويشيرون بخلاف ما كان قد عزم السير فيه. أما هو فقد مضى في مشروعه وبنى الفندق الذي تجاوزت تكاليفه الـ 600 مليون درهم، إلا أن الفندق يساوي اليوم وبعد سنوات قليلة أكثر من مليار دولار. أما العبرة من الحكاية فهي باختصار: "إذا ارتحت للفكرة فإنني سأقدم عليها ولن أعبأ كثيراً بتشكيك المشككين".



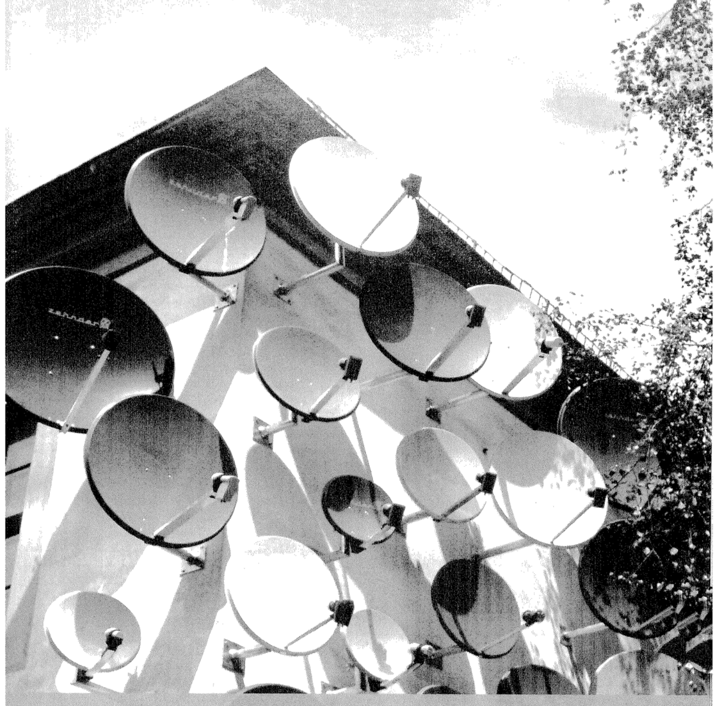
## دخول قوي في قطاع النقل الجوي

إحدى الأفكار الخلاّقة الأخيرة التي راودت **عبيد الجابر** هي الدخول القوي وباستثمارات ضخمة في حقل النقل الجوّي. نظر إلى المنطقة وإلى الطلب الاحتمالي الهائل بسبب النمو الكبير في السكان وفي حركة السفر بين الإمارات والعالم، كما نظر إلى مناخ تحرير السوق وبالتالي إمكان تأسيس شركات الطيران الخاصة، واعتبر ذلك مبرراً كافياً للتفكير في دخول تلك الصناعة. وما إن يقرر **الجابر** أمراً حتى يشرع فوراً وبسرعة مدهشة في التنفيذ، وقد بدأ الرجل بالفعل التوصية على الطائرات وتكوين نواة أسطول للشركة العتيدة حتى قبل الانتهاء من بلورة الشركة نفسها. يقول: "نحن نتولى تكوين الإدارة الآن، لكن المهم في سوق تشكو من نقص الطائرات ان نحجز العدد الكافي والملائم لنوع النشاط الذي نفكر فيه".

**أهم الأهداف المرسومة لنشاط النقل الجوّي في مجموعة الجابر هو ضمان موقع قوي للشركة في قطاع رحلات الأعمال**

ويضيف أنه اشترى بالفعل 11 طائرة من طرازي إيرباص 318 و"بومبارديه – سي. آر. جي" وكلا الطرازين يتسعان لما بين 70 و100 راكب، وهما ملائمان جداً للرحلات القصيرة والمتوسطة أو لرحلات الشركات ورجال الأعمال. ويتوقع **الجابر** تسلّم أول طائرة في العام 2009، كما أنه يتوقع أن يرتفع حجم اسطول الطائرات الذي يمتلكه إلى نحو 30 طائرة في خلال 5 سنوات، مشيراً إلى ان أكبر شركة طيران خاصة موجودة في سويسرا تمتلك حالياً 21 طائرة.

ويشير **الجابر** إلى الميزات الكبيرة التي يتمتع بها الآن باعتباره مالكاً حراً وليس لديه بالتالي شركاء في هذا المشروع الجديد. "لأن كوني حرّاً يساعدني على التصرف بسرعة وبمرونة، كما أنني الآن أقرر بنفسي ما يناسبني سواء بالنسبة للاستثمار أم خطة عمل الشركة أم تكوين الإدارة أم غيرها، وهذه المرونة والسرعة في القرار مهمة جداً لنجاح المشروع وأدائه على المدى الطويل". أما بالنسبة للمستقبل فإنّ **الجابر** يسعى لعقد شراكة ستراتيجية في مجال الطيران يأمل أن تنقل شركته الجديدة إلى مصاف أكبر شركات



الطيران في الخليج، وفي هذه الحال "لا مانع من أن نتملّك 5 إلى 6 طائرات من الحجم الكبير".

أحد الأهداف الرئيسية للجابر في قطاع النقل الجوّي هو ضمان موقع قوي للشركة في قطاع رحلات الأعمال الذي يعتقد بأنه مرشح لنمو كبير بسبب النمو الهائل في عدد الشركات ورجال الأعمال والمديرين الراغبين في طريقة سريعة ومريحة للسفر بين العواصم. ولهذا الغرض لحظ الجابر إعطاء دور مهم في اسطول النقل الجوي لطائرة "بومبارديه".

**"الجابر للنقل الجوي" أوصت على 11 طائرة، وتتوقّع أسطولاً من 30 طائرة في 5 سنوات**

يقول أن الرحلات العادية مزدحمة مما يجعل من الصعب في أحيان كثيرة إيجاد مكان في مقاعد الدرجة الأولى لأصحاب الأعمال والمديرين، كما أن عدد الرحلات وتوقيتها قد لا يكون مثالياً. وبالنسبة لهذه الفئة الكبيرة والمتزايدة من أصحاب الأعمال والمديرين فإنهم يتجهون أكثر فأكثر إلى استخدام طائرات الأعمال التي يمكنها أن تنقل 70 راكباً أو اكثر في ظروف مريحة وسريعة، علماً أن دولاً عديدة مثل جنوب أفريقيا وروسيا وكازاخستان باتت تمنع هبوط الطائرات الخاصة في مطاراتها.

## توسّع نحو التطوير الفندقي

وبهدف تحقيق المزيد من التنويع في قاعدة مداخيل المجموعة بدأ الجابر من جهة بناء شبكة من فنادق 4 و5 نجوم في الخليج يتوقع أن يصل عددها إلى 10 فنادق في غضون السنوات الخمس المقبلة. ومن هذه الفنادق هناك 3 أو 4 مخططة لمدينة دبي و4 لمدينة أبوظبي وفندق واحد في العين وآخر في قطر، والمهم أن الجابر قام بشراء الأراضي اللازمة لتلك المشاريع وقام ايضاً بتأسيس شركة للتطوير العقاري بهدف تنفيذ مشاريع الأبنية السكنية والتجارية وبيعها. ويعتمد الجابر في نشاطه هذا على سمعة ممتازة على صعيد النوعية في البناء والالتزام الصارم بالمواصفات المعلنة والتعامل الصحيح مع الزبائن والمشترين.

قادت التحوّلات المهمة الأخيرة مجموعة الجابر إلى قطاعات لم تكن ضمن اهتماماتها. أما السبب فهو شعور الجابر بالتضخم الكبير في اعتماد المجموعة على قطاع المقاولات والذي على الرغم من أهميته الكبيرة قد يكون عرضة للدورات الاقتصادية، كما أنه حساس أيضاً بسبب اعتماده الشديد على توافر العمالة في مرحلة أصبحت تشهد مزاحمة شديدة على الموارد البشرية وبالتالي ارتفاعاً مطرداً في تكلفة هذا العنصر في مشاريع المقاولات عموماً.

## ستراتيجية التكامل وتعظيم القيمة

قبل اندفاعه في ستراتيجية التنويع الجديدة كان الجابر قد عمل على مدى 3 عقود على بناء مجموعة أعمال كبرى متكاملة حول قطاع المقاولات وخصوصاً مشاريع البنى التحتية ومشاريع النفط. وتركزت ستراتيجيته على بناء دور مهيمن في السوق وتعظيم الفوائد المحققة عبر ما يسمى سلسلة القيمة المضافة (Value chain) وذلك من خلال تأسيس الصناعات اللازمة لتزويد مقاولاته ومؤسساته بكل ما يلزمها من عناصر الانتاج ومكونات المشاريع وقطع الغيار بحيث لا يكون مرتهناً بتوافر أو عدم توافر تلك العناصر لدى المزوّدين الخارجيين في السوق. وبدأ الجابر يستشعر أهمية الاعتماد الذاتي عندما كانت مشاريع الطرق تتأخر بسبب عدم تلبية الشركات المحتكرة لتلك المادة يومها مثل "شل" و"ب.ب" وقد كان جواب الجابر شراء ناقلات بحرية لنقل البيتومين والزفتا (المستخدمتان في تصنيع الإسفلت) من البحرين بحيث كان يأخذ حاجته منها ثم يبيع الفائض في السوق. وأسست المجموعة لهذا الغرض شركة مع "كالتكس" احتفظت فيها بحصة 60 في المئة نظراً لخبرتهم في هذا المجال. إلا أن كالتكس باعت حصتها في ما بعد إلى الجابر. والملفت أن هذه التجربة تمّ تعميمها في كل مجال كان الجابر يجد أن اعتماده على السوق أو المزوّدين الخارجيين قد يؤثر على عمله مما أدى في النهاية إلى قيام الشركة بتصنيع معظم المكوّنات وقطع الغيار التي تحتاجها وبالتالي نشوء مجموعة صناعية كبيرة حول نشاط المقاولات.

وعبر تجربة الناقلات البحرية وسّع الجابر اسطول النقل البحري ودخل مجال الوكالات البحرية ليدخل هذا القطاع من بابه الواسع، كما بنى أسطولاً يضم أكثر من 10 آلاف عربة ثقيلة للنقل البري وكدّس مخزوناً كبيراً من المعدات الثقيلة والرافعات النقّالة أو الشوكية الثابتة حتى أصبح ولا شك أكبر مزوّد بهذه المعدات في منطقة الخليج. ونظراً إلى الحجم الضخم من المعدات والعربات التي يتعامل بها سنوياً فقد اهتم الجابر بتوفير أفضل مستويات الصيانة لهذا الأسطول الضخم، فأسّس مرائب متخصصة وبنى مصهراً لتصنيع قطع الغيار والقطع المعدنية وآخر للفلاتر، كما أسس شركة الأعمال الهندسية المتخصصة في تصنيع القطع الفولاذية عالية الدقة. وبنى الجابر مصنعاً لدرفلة وتشكيل الألمنيوم وآخر لتصنيع قطع ومكوّنات الألمنيوم اللازمة لمشاريع البناء ومصنعاً آخر للطلاء الحراري لحديد التسليح بمادة الإيبوكسي المانعة للصدأ والتآكل، أي أنّ النموذج الاصلي لمجموعة الجابر بني حول قطاع المقاولات لكنه امتد وبسبب منطق التكامل في العمليات نحو التصنيع والخدمات اللوجيستية (النقل البحري والبري والمعدات الثقيلة). علماً أنّ الجابر استفاد من قوته الكبيرة في قطاع المقاولات لتطوير قطاع التجارة والوكالات والذي يعتبر مساهماً رئيسياً في أرباح المجموعة. وفي كل النشاطات المكملة التي بناها الجابر فإنّ الفكرة كانت دوماً بناء طاقة كبيرة يتم استخدام القسم الأكبر منها في داخل الشركة، على أن يتم بيع الباقي منها في السوق. أي أن الجابر كان من جهة يؤمّن حاجاته ومن جهة ثانية يبني نشاطاً تجارياً مربحاً على الصناعات والخدمات التي كان يبدأ بتوفيرها لنفسه. والجابر هو الآن أحد المزودين الرئيسيين بمادتين البيتومين والزفتا في الإمارات بسبب امتلاكه

للناقلات وكذلك للعلاقة المميزة مع المزوّدين في البحرين أو غيرها. كما أن مصانع الجابر للألمنيوم أو للقطع أو لطلاء حديد التسليح تبيع إنتاجها في السوق وكذلك هي الحال في العربات والشاحنات التي يستخدمها **الجابر** لمدة 5 سنوات قبل بيعها في السوق واستبدالها بجديدة. أما المعدات الثقيلة فيقوم **الجابر** أيضاً بتأجيرها بطريقة الليسينغ.

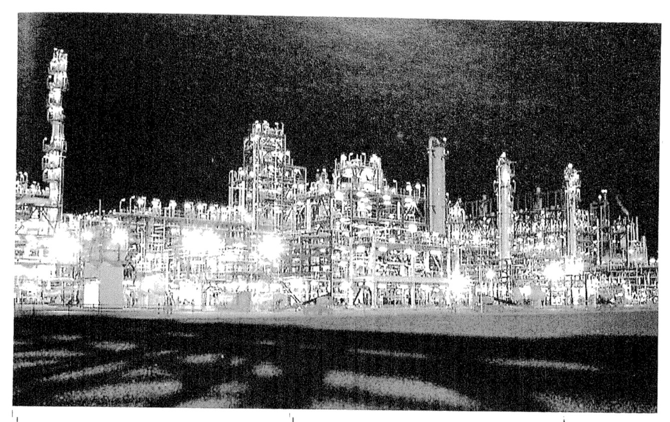
### المقاولات لا تزال القطاع الأول

لهذا فإنّ التركيز الأهم لمجموعة الجابر لا يزال، برغم نشاطات التنويع باتجاه قطاعات جديدة، على الفرص الهائلة لسوق المقاولات والمشاريع وحيث تتمتّع المجموعة بميزات تنافسية كبيرة وطاقة على الإنجاز مكنتها في العام الماضي من تنفيذ مشاريع تفوق قيمتها الـ 7 مليارات درهم، علماً أن التوقعات هي أن يتضاعف رقم الأعمال السنوي للمجموعة هذا العام أو بعده. ويلاحظ النمو الكبير في مقاولات قطاع النفط والطاقة عموماً والتي أسّس **عبيد الجابر** للاهتمام بها شركة الجابر إنرجي، وهذا في وقت زادت الشركة أيضاً من دورها في تنفيذ المشاريع السكنية لحساب كبريات شركات التطوير العقاري فيما تستعد للتحوّل بدورها إلى مطوّر رئيسي عبر قيامها بتأسيس شركة متخصصة في التطوير العقاري. لكن **الجابر** يقر في الوقت نفسه بأن طاقة المجموعة مشغولة بالكامل وانها بالتالي غير قادرة حالياً على الانطلاق في تنفيذ مشاريع عقارية حتى مشاريع العائلة العقارية والتي

## إحدى أكبر مجموعات الأعمال الخاصة في الخليج وأكثرها تكاملاً وتنوعاً

**تتجه مجموعة الجابر لأن تكون أكبر شركات الأعمال الخاصة حجماً وأكثرها تنوعاً في منطقة الخليج مع مواقع رئيسية في قطاع المقاولات (الشركة الأولى في الإمارات والثالثة في الخليج بعد شركة "أوجيه" و"بن لادن" وفي قطاع النقل الجوي والنقل البري والنقل البحري، وفي قطاعي الصناعة والتجارة والوكالات العامة. وبهذا المعنى على الاقل فإن مجموعة الجابر هي ولا شك أكثر المجموعات الخاصة تنوعاً وإن كان التنوع قطاعياً وليس جغرافياً إذ إن القسم الأكبر من دخل المجموعة يتحقق في سوق الإمارات. وتقول فاطمة عبيد الجابر الرئيس التنفيذي للعمليات أن المجموعة لا تفكر بالتوسع إلى الاسواق الدولية لكنها تضع في حسابها التوسع المدروس في بعض الاسواق الخليجية المجاورة عندما تتاح الفرصة لذلك. وباعتبارها شركة خاصة فإن مجموعة الجابر لا تنشر بيانات مالية عن قيمته الصافية أو دخلها السنوي. وهنا رسم بياني يوضح أبرز نشاطات المجموعة وشركاتها التابعة:**





رصد لها نحو مليار درهم متوقفة بسبب بلوغ طاقة الشركة على التنفيذ حدودها القصوى.

يشير ذلك إلى أن أحد أهم التحديات التي تواجه مجموعة الجابر في المرحلة الحالية هي توفير العمالة والمهارات الفنية اللازمة لاستيعاب النمو الكبير في حجم وقيمة العقود السنوية، وتالياً المحافظة على حصة محترمة للمجموعة منها. وقد سعت المجموعة من أجل حل هذه المشكلة إلى استيراد العمالة من أسواق مثل جنوب أفريقيا لكن هذه الأخيرة لم تعد تُسهِّل هجرة عمالتها، كما أنّ أوستراليا كانت في وقت ما مصدراً لاستقدام العمالة الماهرة والمهندسين، لكن هذا المصدر نضب أيضاً. نتيجة لذلك عدلت مجموعة الجابر سياسة الاستخدام بحيث باتت تقبل بمهندسين ذوي متوسط خبرة أقل على أن يتم تدريبهم في معهد الشركة وعبر انخراطهم لاحقاً في الأعمال. ويقول **الجابر** أن المهندس لا يمكن أن يصبح فعّالاً ومنتجاً قبل 4 أو 5 سنوات من العمل على الأرض.

## أعمال المقاولات وصلت إلى 7 مليارات دولار سنوياً وقد تتضاعف قيمتها في أقل من سنتين

إحدى نتائج الشح الكبير في المهندسين من ذوي الخبرة هي ارتفاع كبير في الرواتب من 20 ألفاً مثلاً إلى 40 و 50 ألف درهم شهرياً للمهندس وأحياناً وفي بعض التخصصات 150 ألفاً. كما أن هناك خبرات معينة تحتاجها المشاريع الكبيرة لا تجدها المجموعة أحياناً، مشيراً إلى أنّ المجموعة طلبت في الفترة الأخيرة نحو 140 مهندساً ويقول **الجابر** أن أحد الأسباب التي زادت الضغط على المهندسين من ذوي الخبرة الالتزامات الكبيرة التي باتت تفرض على المقاول لجهة الالتزام الدقيق بالمواصفات وشروط السلامة في العمل وغيره، الأمر الذي رفع مستوى المهندسين المطلوب استخدامهم لتنفيذ المشاريع لأن على هؤلاء أن تكون لديهم الخبرة اللازمة لتطبيق الشروط والمواصفات ومراقبة مسرح العمل وإجراءات السلامة التي أصبحت اليوم مقياساً أساسياً يتم على أساسه تقييم العروض. ولهذا أصبحت تحتاج كفاءات معينة في تنظيم العمل وتنفيذه وفق دفتر الشروط. وهذا يؤثر على النفسية أحياناً. "مثلاً نحن كمجموعة عندنا إدارة كبيرة وشاملة لكافة المجالات المتعلقة بتنفيذ العقود وفق المواصفات الحديثة، وهذا ينعكس على تكلفة التنفيذ أو المقاولة بالطبع".

وفي نطاق تعزيز كفاءتها لهذه الجهة تدير المجموعة معهداً آخر لتدريب الفنيين والعاملين مثل السائقين وعمّال الصيانة وهي تخـرّج كل سنة ما لا يقلّ عن 5 آلاف سائق وفني. أما الهدف فهو الحفاظ على السمعة العالية للمجموعة في مجال سلامة الموقع وسلامة العاملين. ويشير **الجابر** إلى أن المعدات التي تدخل حقول النفط يجب أن تتوافر فيها مواصفات دقيقة لجهة الأداء لأنها تعمل في بيئة خطرة، ويضيف القول أنه لا يوجد عند أي تاجر معدات المهارات الفنية والتأهيل الذي يجعل تلك العربات والمعدات صالحة للاستخدام الآمن في حقول النفط. وأحد أكبر زبائن **الجابر** في هذا المجال شركة "أدكو" وشركات الأوفشور، مضيفاً أن شركات البترول وشركات كبرى مثل "بكتل" لا تعطي عقوداً إلا إلى مجموعة الجابر وعدد قليل من الشركات التي تلتزم بمواصفات عالية. ■









# عبيد الجابر
## تجربة المؤسس لا تتكرر وعلى الخلف أن يجد طريقه

يتحدث عبيد الجابر عن مجموعة الأعمال المترامية الأطراف التي بناها كما لو كانت أمرا عاديا. يدهشك اسلوب السهولة والبداهة الذي يروي به سيرته المزدحمة بالإنجازات والمشاريع وبساطته الحقيقية وتواضع الرجال العصاميين الذين تطبع تجاربهم الفريدة مراحل بكاملها من تطور المجتمعات، وهؤلاء هم عادة أفرادا معدودين يتحولون مع نضج تجاربهم إلى نماذج حياة وإنجاز حقيقية، وهي نماذج جديرة بالتحليل وغنية بالعبر والدروس للأجيال التالية.

والمهم في مجموعة الجابر ليس فقط حجم وقيمة ونوعية ما أنجزه عبيد الجابر الذي لم يخرج عن بساطته وفطرته البدوية السليمة بل كيف أنجزه ووفق اي أسلوب وفلسفة في العمل والإنجاز والتعامل. والمهم أيضا كيف ينتقل الرجل بهذا الصرح الكبير المتشعب من الشركات والنشاطات من مرحلة هيمنة المؤسس أو المالك إلى مرحلة المؤسسة والإدارة الحديثة.

في هذا الحوار الصريح يعرض عبيد الجابر باسلوبه المباشر لكل هذه المسائل الدقيقة كما يعرض بالتقييم أيضا لبعض أهم اتجاهات التطور في الخليج وفي ابو ظبي.

■ كيف تكونت مجموعة الجابر؟

□ إنطلاقة الجابر كانت في العام 1964 في عهد الشيخ شخبوط (رحمه الله)، كنت يومها أعمل في مطار أبوظبي القديم مع شركة "الكات"، وكان أول مطار يبنى في البلاد، يومها أراد الشيخ شخبوط أن يبني مضيفاً للملك حسين الذي كان يعتزم زيارة البلد، فأمر ببناء ملحق يكون مؤهلاً لإستقبال كبار الشخصيات، وكان هناك عجلة بسبب موعد الزيارة، فتمّ طرح مناقصة فاتفقت مع أحد المهندسين من الاصدقاء وتقدمنا بعرض وربحنا المناقصة لأن سعرنا كان الأقل، طبعاً لم تكن قد تأسست "شركة الجابر" لأنني قمت بالعمل بنفسي بالاتفاق مع مهندس صديق والحقيقة أن تجربة مبنى الضيوف في المطار القديم فتّحت عينيّ على أمور كثيرة وساعدتني على فهم قطاع المقاولات، فشرعت بتأسيس الشركة. بعدها عملنا في المستشفى المركزي ثم أصبحنا نأخذ مشروعاً بعد مشروع. وبدأنا نعمل في الكسارات وكنّا كلما زاد العمل أو أخذنا أعمالاً جديدة، نضيف قدرات جديدة ونوسّع الشركة. بقيت الشركة ضمن حدود معينة بسبب ظروف أبوظبي آنذاك، إذ لم تكن هناك بنى تحتية أو مساكن لإيواء العاملين أو أي تسهيلات أخرى.

في المرحلة التالية، بدأ الدخل من النفط يتزايد وانطلقت النهضة الاقتصادية تدريجياً، وكنّا حاضرين لمواكبة هذه التطورات لا سيما وأننا كنا قد اكتسبنا مهارات واسعة في تنفيذ المشاريع. ابتدأنا بروية ولم ندخل في أشغال أو عقود من دون درس. في كل سنة كنا نبني شيئاً ونضيف نشاطاً إلى أن توصلنا إلى النقلين البري والبحري، بالإضافة إلى مقاولات الطرق والبناء، ثم تفرعنا إلى بناء المصانع التي تزوّدنا بمختلف المواد والمكوّنات اللازمة لتنفيذ عمليات البناء والمقاولات الأخرى مثل مصانع الألمنيوم والبريكاست والكسارات بما يساعد على تقليص الحاجة لاستجلاب تلك المواد من الخارج. هناك بالطبع مواد مثل البيتومين المستخدمة في صنع الإسفلت نجلبها من البحرين، لكن حتى في هذا المجال خطينا خطوة مهمة عندما قررنا بناء ناقلات خاصة لهذه المواد.

## أهم شيء في المقاولات ما أسميه "نظافة القلب" أي التنفيذ حسب الاتفاق واجتناب الغش بأي ثمن

■ **إلى ماذا تردون نجاحكم الاستثنائي في مجال الأعمال؟**

□ أهم شيء في المقاولات ما أسميه نظافة القلب أو صدق النوايا.. إذا كان الإنسان لديه غش في القلب وضعف في الضمير المهني لا بد أن يظهر ذلك في نتيجة عمله. نحن نرفض أي تفكير أو توجه للتنفيذ بمواصفات أقل ولو بدرجة قليلة بهدف زيادة هامش الربح. نقول لمهندسينا نحن أخذنا العقد بسعر عادل على أساس مواصفات معينة ولا بد بالتالي من الالتزام التام بتلك المواصفات.

## الشركة الأولى في الإمارات

حسب ترتيب إحدى الصحف المتخصصة في استبيان العام 2007 كنّا الرقم 1 في الإمارات والرقم 3 في الخليج بعد "أوجيه" و"بن لادن" لأن السوق السعودية ضخمة بالطبع وحجم الأعمال هناك كبير جداً. إنّ أهم شيء نفتخر به هو أننا عندما نتقدم بعرض وعلى أساس مواصفات معينة لا تكون لدينا نية أو حسابات تغاير ما نتعهد به. الآن نحن نعمل في دبي، جاءتنا شركة وقالت لنا: "نريد منكم أن تنفذوا"، السبب في ذلك أن شركات أخرى نفّذت المشروع ولجأت للتوفير عبر شراء أنابيب لا تحتمل الحرارة (مثلاً)، حيث أنه وبمجرد تشغيلها تبدأ بتسريب المياه وذلك عوضاً من أن يقوموا بشراء أنبوب ذي مواصفات (ماركة) أفضل وتكون له حياة تشغيل طويلة بحدود 70 عاماً أو أكثر. يأتون بإنتاج رخيص لا يعمل إلا لمدة قصيرة قبل أن تبدأ عيوبه بالظهور، لكن الفرق هو أن تكلفة الأول قد تكون 100 درهم للمتر في مقابل 4 أو 10 دراهم للثاني.

## الإدارة ليست في اتخاذ القرارات من وراء مكتب أو توقيع أوراق، بل هي في معرفتك بالناس وقيادتهم على مختلف المستويات

من الأمثلة الواضحة على تميز مجموعة الجابر هو أننا نفّذنا نحو 850 فيلا لحساب "دبي سبورت سيتي". وقد كان الملاّك قد بدأوا ببيع نحو 40 في المئة من مجموع الفلل بقيمة 3,8 ملايين درهم أو 4 ملايين للفيلا، لكن عندما أعددنا لهم الفيلا النموذجية بيعت الوحدات الباقية بـ13 مليوناً للوحدة.. لماذا؟ بسبب الإتقان ومستوى الجودة في التنفيذ...

## أجيال الجابر

■ **كيف تنظرون إلى الجيل التالي من مجموعة الجابر؟ وإلى أي حد يمكن للعمل الضخم الذي أنجزتموه أن يستمر وينمو في المستقبل؟**

□ كل إنسان له دوره. المؤسّس بنى وهو يستمر في رعاية المؤسسة وفق الطريقة التي أسس فيها. هناك ثقافة مستقرة نمت مع الشركة وانطبعت بالتأكيد بشخصية وأسلوب المؤسّس. لكن البركة في الأولاد، لأن كل واحد يأخذ دوره. وهم يعلمون أن والدهم بنى صرحاً يعتزون به ولا أعتقد أنهم سيهدمونه بسبب قلة الاحتراف أو التنازع، لا سيما وأنه لم يعد المالك هو من يدير مباشرة بل يعطي للمؤسسة ثقافتها وأسلوبها في التعامل، أي أنه يديرها بأخلاقه. بتعبير آخر **عبيد الجابر** لا يستطيع أن يراقب ويتابع كافة المشاريع ومن يعمل ومن لا يعمل، بل هو يعتمد على إدارة وسيطة وعناصر مخلصة للشركة ونحن نبادلها الإخلاص. إذا استلم الأولاد المسؤولية في الشركة فإنهم سيتابعون النهج نفسه لأنهم يعلمون أهمية الاستمرارية والبناء على ما سبق لدوام النجاح، وسواء قلّ عدد الأولاد أو كثر فإنّ العمل هو نفسه والمؤسسة هي نفسها. الكفوء هو الذي يدير على مختلف المستويات هذا هو المبدأ: من السائق أو العامل و حتى الإدارات العليا، إذا كنت مخلصاً للجميع أنت في أمان. وهذا هو أساس العمل لأنه ليس بالعصا ولا بالقوة تدار الشركات الخاصة.

■ **هل أسستم شركة قابضة توزعت فيها الأسهم بين أفراد العائلة؟**

□ أنجزنا نظاماً كاملاً وتفصيلياً للشركة القابضة، وضعنا قواعد الاحتفاظ بالملكية وقواعد للبيع الحصص لمن يرغب في التخلي دون أن يحدث ذلك أي خلل أو مشكلات سواء الآن أو مستقبلاً.

■ **من الذي يقرر اليوم؟ من يتخذ القرار في هذا الشأن الرئيسي للمجموعة أو ذاك. وما هي الصلاحيات الممنوحة للأولاد؟**

□ سؤال جميل. أنا أقول لأولادي على الدوام أن على الصغير أن يتعلم وعلى الكبير أن يستمع. البيت عندما تدخله تدخله من بابه، تتطلع إلى أصحابه هل هم أهل عدل أو أهل صلاح وإخلاص واستقامة. أنا لا اقول لـ **فاطمة** تعالي واستلمي أو أقول لـ **محمد** تعال واستلم. اقول لهم أستمعوا. لأن اليوم غير مطلوب منكم أخذ المخاطر بإنفسكم فالأعمال والشركات مدرسة ويجب أن تتدرجوا وتسمعوا وتتعلموا أولاً. الإدارة في الشركات ليست في اتخاذ القرارات من وراء مكتب أو توقيع أوراق، بل هي في معرفتك بالناس وقيادتهم على مختلف المستويات وتحفيزهم على أداء مهامهم بأخلاص واستباق مشاكلهم وإيجاد الحلول في الوقت المناسب وقبل أن تظهر المشكلة أو أن تكبر.

إذا كانت الإدارة جيدة والتعامل عادلاً حصلت على ولاء ونتيجة، وإذا أنت أسأت للناس فسينعكس ذلك وبالاً عليك وعلى الشركة ومصالحها وأدائها.

■ أي أنكم لن تختاروا أحداً من الأولاد لتولي قيادة الشركة؟

□ لا يمكنك أن تقول لأحد من الأبناء أنت استلم المسؤولية، فهذا ممكن في العمل التجاري لأنه حر ولا يتعلق به حقوق الآلاف من الناس ومستقبلهم في الشركة حيث العامل الأساسي هو التوظيف في الموارد



**أقول للأولاد عاملوا الناس بصدق كما عاملناهم وحافظوا على هذا التراث الذي أصبح ثقافة مجموعة الجابر وطريقتها بغض النظر عن من يكون في كرسي القرار**

البشرية، ولهذا فأنا لا أُعيّن "ولي عهد" لأني لست ملكاً ولا دولة بل شركة، وأنا إذا فعلت ذلك فقد أقضي على الشركة. لو كانت فندقاً لما كان هناك مشكلة لأن الخدمة متوافرة. لكن شركة المقاولات الكبيرة كائن مختلف تماماً لأن فيها أفراداً وموظفين، وقيادات وكفاءات، وفيها من يعقل ومن يجهل، ومن يحبّ العمل ومن لا يعمل بالحمية نفسها، لذلك على من يريد تسلّم زمام الشركة أن تكون له الكفاءة لمتابعة هذه التفاصيل وابتداع الحلول باستمرار.

## من المؤسّس إلى المؤسّسة

■ **كيف يتم في نظركم نقل خبرة المؤسّس ورؤيته إلى الجيل التالي الذي لم يعايش ربما مراحل مهمة من ولادة وتطوّر الشركة؟**

□ الجواب موجود. صحيح أن المؤسّس أخذ المجازفة وتعلم بالتجربة والخطأ وبنى الهيكل، وقد بنيناه بالفعل وبتوفيق من رب العالمين بخبراتنا أو بخبرات استعنا بها. لكن التجربة الإنسانية شيء خاص جداً لا يمكن تكراره. لو اردت أن أنقل أفكاري وأسلوبي إلى أولادي فهذا غير ممكن. أنا اقول لهم أني اليوم موجود فاستمعوا وتأملوا في ما قمت به وما أقوم به. لكن لكل إنسان أسلوبه ولكل زمن رجاله. لذلك فإني أقول لهم فليطور كل شخص أسلوبه ويطور نفسه بصدق وبما يلائم طاقاته وشخصيته، لكن في الوقت نفسه عاملوا الناس بصدق كما عاملناهم. حافظوا على هذا التراث الذي أصبح ثقافة مجموعة الجابر وطريقتها وهو بالتالي يتعدى من يكون في كرسي القرار. لا يبنى شيء بالغضب او بالكبرياء بل يبنى بالسخاء والقلب السليم والأخلاق الحسنة.

■ **هناك عملية تحوّل تتم في كل المؤسسات العائلية باتجاه المزيد من الطابع المؤسسي والاعتماد على المهنيين وعلى رؤية وثقافة المجموعة بحيث يخف تأثير المالكين نسبياً أو يتم التخفيف من المخاطر المحيطة بالقرارات الستراتيجية. فهل أنتم في هذه المرحلة؟**

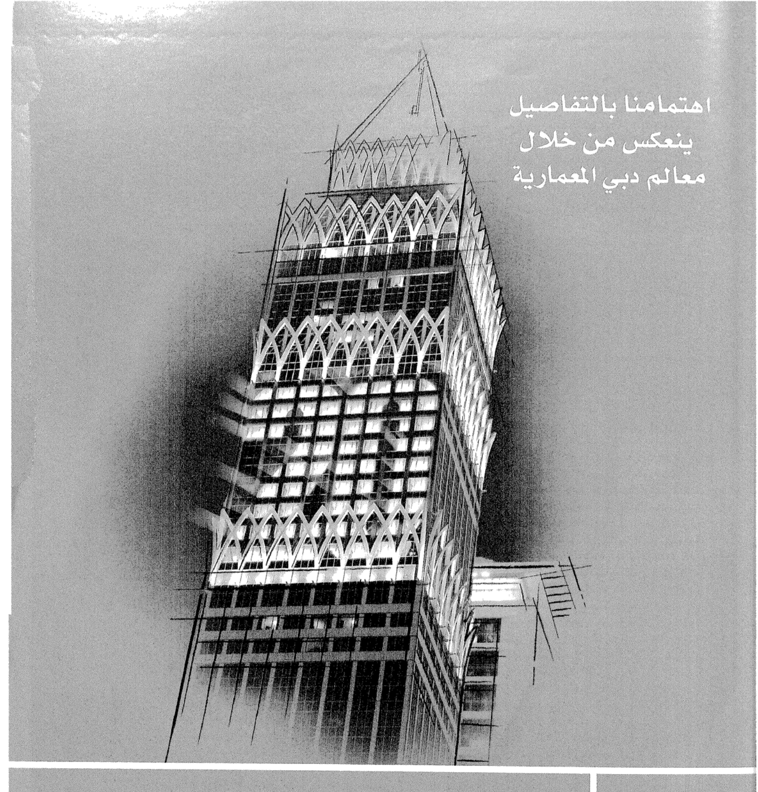
□ إنّ جميع الشركات التي بنيناها يترأسها مدير منتدب، وهو مسؤول بالكامل عن شركته ولديه خطة عمل وتفويض بتنفيذها، ونحن لا نتدخل بل نقدم الدعم اللازم. قد يحتاجون الى علاقاتنا أو الاتصال بالشركات أو النصيحة أو المشورة، وعندها فإننا نقدمها وهذه أهمية صيغة الهولدينغ، أما اذا واجهتهم مشكلة معينة رئيسية لا يمكنهم حلها بأنفسهم فنحن نساعدهم كما نقوم أيضاً بتقييم دوري للنتائج والأداء.

## المؤسّس مرجعية الفصل

وهذا يعني أنه طالما أن المؤسّس موجود بشخصيته وبوزنه في عالم الأعمال وعلاقاته ودوره سيبقى بالتالي مهيمناً ليس بسبب قرار أو نزوة، بل بسبب تلك العوامل وبسبب الإرث الضخم من التجارب والحكمة التي تجمعت لديه عبر السنين، بمعنى أن المديرين يلجأون طلباً للعون وليس أنا الذي أهوى التدخل في الأشياء. لذلك أقول أن الطابع المؤسسي للشركات قد يبدأ في ظل المؤسس لكنه لا يظهر بأبعاده ويأخذ مداه إلا بعد انتقال المسؤوليات إلى الجيل التالي. في حالة مجموعة الجابر أتوقع أن يتعزز الطابع المؤسسي مع تشغيل صيغة "الهولدينغ" ووضع آلياتها موضع التنفيذ.

■ **لكن ما تشيرون إليه يؤكد وجود ثقافة ما يمكن تسميتها ثقافة الجابر وتراث مؤسسي يلتزم به في مختلف الشركات والوحدات؟**

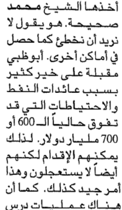
□ الكثير من تراث المؤسسات نما في المجموعة بسبب طبيعة عملنا بالتحديد، فنحن شركة مقاولات ولسنا تجاراً ولا شركاء في بنك أو ما شابه. في شركة المقاولات ناجحة الرؤية مهمة وأخلاقيات المهنة والتعامل وطريقة تشغيل الآلاف من العاملين والمدراء والكوادر الوسيطة مسألة أساسية، ولهذا فأنت تحتاج أصلاً إلى أسلوب عمل يحفّز الناس، وإلى أنظمة داخلية وقواعد تشغيل ومعايير أداء وإلى تدريب وتثقيف وثقافة إنجاز وإتقان ونوعية. وكل هذه هي في نهاية المطاف الثقافة والإرث المؤسسي اللذين تقوم عليهما مؤسسة المقاولات. لا يكفي وضع الأنظمة لأن أي عامل سينفذ في النهاية ما تقوله له لكن المهم هو مدراء الشركات والقيادات على الأرض. هؤلاء هم الذين يديرون ولهم صلاحيات لكنهم يقدمون شهرياً


اهتمامنا بالتفاصيل
ينعكس من خلال
معالم دبي المعمارية

حساباً عن أعمالهم. وهناك أهداف موضوعة لجهة الدخل المرتقب وبالتالي معايير لتقييم الأداء. وكل عمل محدد علمياً وتوجد وسائل لقياس ما تحقق منه. عندنا نحو 30 مشروعاً كل واحد له مديره. أنا لا أتدخل في عملهم بل أنظر إلى النتائج المالية والربحية وإلى نوعية العمل المنجز.

■ **هل يحصل نقاش مع الاولاد أحياناً؟**

□ بالتأكيد، أنا صاحب رؤية لكن للأولاد أيضاً رؤيتهم، وقد يعبرون عن ذلك بملاحظات أو حتى إبداء رأي مخالف وأنا أرحب بذلك لكن في النهاية أنا ألعب دور المالك أو "الرئيس"، وبالتالي يقع على عاتقي بالتالي أن أفصل في الأمر مثل أي مالك أو رئيس لشركة.



■ **ما هو رأيكم في ما يحصل في أبوظبي والتفكير الجديد؟**

□ الستراتيجية التي أخذها الشيخ **محمد** صحيحة. هو يقول لا نريد أن نخطئ كما حصل في أماكن أخرى. أبوظبي مقبلة على خير كثير بسبب عائدات النفط والاحتياطات التي قد تفوق حالياً الـ 600 أو 700 مليار دولار. لذلك يمكنهم الإقدام لكنهم أيضاً لا يستعجلون وهذا أمر جيد كذلك. كما أن هناك عمليات درس ومخططات توجيهية وتحضيرات تسبق التنفيذ؛ ولهذا فإني مطمئن إلى أن الأمور تسير في مسارها الصحيح.

"إذا كثرت الرعيان ضاعت الغنم" وكثرة المستشارين تؤدي إلى كثرة الآراء وإلى تحيّر المسؤول وتأخير العمل

ففي دبي مثلاً، لم يكن هناك مخطط توجيهي من الأساس، فتمّ بناء الميترو فوق الأرض، على الشارع الرئيسي، ولم تحتسب الوتيرة السريعة التي تنمو بها المدينة، ففوجئوا بالنتيجة.

وفي رأيي الشخصي كان من الأفضل تنفيذه تحت الأرض على الأقل في قلب المدينة ولو كلف ذلك 10 مليارات زيادة أو أكثر، لأننا كنا لتجنبنا الأثر السلبي الذي انعكس على منظر شارع الشيخ **زايد** الذي هو أهم شارع في المدينة. هناك شيء اسمه التشاور والنصيحة. في بعض الحالات قد يتردد البعض في قول رأيهم لأهل الحكم فيوافقون ويهللون وإن كانوا على قناعة بوجود خطأ.

## لا أخاف من إبداء الرأي

■ **هذه الصراحة هل أدخلتكم في مشاكل أحياناً؟**

□ الخوف من قلة الإيمان. أنا أعطي النصيحة لا ابتغي مغنماً ولا حظوة. إن رأيت خطأ أقول عنه خطأ وأسميه باسمه. أما أن أجامل فلا لأن المجامل يفتقد الصدق وهذه مأثمة كبيرة. أي حاكم أقول له عن أمر ما أنه خطأ، حر في أن يستمع للنصحية أو أن يتجاهلها وأنا لا أدعي أني على صواب لكني أقول ما أعتبره نصيحة لوجه الله ومن أجل خير الحاكم والبلد. فإذا قبلوا الرأي أكون سعيداً وضميري مرتاحاً، وإن لم يقبلوا أيضاً أحترمهم وضميري مرتاح أيضاً. الحمد لله نحن لا نعيش مع جبابرة لكن مع حكام منفتحين ويطلبون الرأي والمشورة، ولهذا فإنّ أمانتهم عندي كبيرة وأعتز بالثقة التي يضعونها في شخصي وهم يقدرون تجربتنا الطويلة وأننا لم نصل إلى ما وصلنا إليه لو لم يوفقنا الله للنظرة الصائبة والتقدير الصحيح للأمور. و على الرغم من ذلك فإننا لا نبدي رأينا إلا إذا طلب منا ولكن عندما نبديه نكون صادقين ونقول ما نرى فيه مصلحة للجميع.

## المستشارون تكاثروا

■ **كيف تقيمون التطورات الحالية وخصوصاً لجهة التخطيط للمستقبل؟**

□ هناك مثل عربي يقول "إذا كثرت الرعيان ضاعت الغنم". في الماضي كان التشاور في الأمور محصوراً لأنه كان هناك آراء يمكن أن تلم الجميع. أما اليوم فكل واحد لديه رأي، والمستشارون والخبراء تكاثروا. عندما بنيت فندق شانغريلا في دبي قررت كل الأمور بنفسي ولو كنت طرحت الأمر يومها على المشورة لما كان المشروع قد تحقق ربما. ولو أردت أن أبني فندقاً اليوم ستأتيني آراء كثيرة من الأولاد والمستشارين وغيرهم، وكل سيكون له رأي قد يناقض الآخر أو يختلف معه، وهذا ينطبق على الأمور الأخرى العامة والخاصة. الآراء كثيرة ولذلك فإنك قد لا تنجز كما يجب لأنك تخاف إن أنت اتخذت القرار الذي تراه مناسباً أن يأتيك اللوم في ما بعد. لكن لو كان رأي أو رأيان تختار الأحسن وتعمل به، لكن إذا كثر المستشارون وأهل الرأي يحصل تشوش حتى صاحب الشأن يحتار لأن من الصعب عندها أن تقرر بأي رأي تأخذ. لهذا فإني أبقي تفكيري لنفسي ولا أعلن للناس أني أفكر بهذا المشروع أو ذاك لأن العديد سيتدخلون من مستشارين وأولاد وأقرباء وحتى الحاسدين. كل واحد له رأيه. لهذا فإن خير سبيل إذا كنت صاحب عمل ولديك الخبرة أن تتبع إحساسك وأن تأخذ القرار المناسب. أهل الرأي في أغلب الحالات يفكرون في الخيارات المطروقة من قبل، أي الطريق المفتوحة التي سلكها آخرون قبلهم. هذه المقاربة لا تصلح لأصحاب الرؤية الذين يرون أبعد مما هو قائم ويمكنني أن أعطيك عشرات الامثلة من تجربتي على ذلك. معظم الأشياء الناجحة التي نفذتها كانت ستلاقي اعتراضات لو أني طرحتها على أهل الرأي. بتعبير آخر أنا أتحمل المخاطرة بنفسي، فإذا لم نأخذ المخاطرة كيف نعمل ونحقق نتائج، لأن المخاطرة هي الحافز الأهم للعمل، والهمة العالية ومجال الأعمال يحتاج لشخص قلبه قوي ولا يقول لنفسه عند أول صعوبة "ربما سأخسر" بل يتبع حدسه وخبرته حتى آخر الشوط. ■

# أزمة الغذاء العالمية وانعكاساتها على البلدان العربية

بقلم: د.عادل قرطاس (*)

**يهدف هذا البحث إلى تسليط الأضواء على الأزمة العالمية للغذاء التي تتعرَّض لها معظم الدول النامية والدول المتقدِّمة على السواء. ونستعرض، في سياق تحليلاتنا، الآثار السلبية والإيجابية، من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية، لهذه الأزمة الغذائية على اقتصادات الدول العربية ومجتمعاتها.**

**يتضمَّن البحث المحاور التالية:**

**المحور الأول: استعراض الوضع الغذائي العالمي، وتسليط الضوء على ظاهرة ارتفاع أسعار المُنتجات الزراعية والغذائية، واستقراء المُسبِّبات لهذه الأزمة الغذائية على الصعيد العالمي.**

**المحور الثاني: أوضاع الأمن الغذائي العربي.**

**المحور الثالث: انعكاس الأزمة الغذائية العالمية على اقتصادات الدول العربية وأمنها الغذائي.**

**المحور الرابع: الخلاصة والتوصيات**

## 1 – الوضع الغذائي العالمي

واجه العالم مؤخراً، أي خلال السنتين الأخيرتين، زيادة في أسعار المُنتجات الزراعية، لم يشهدها من قبل، سوى في العام 1974، حيث كان هناك أيضاً ارتفاع في أسعار الحبوب والسكر ومنتجات زراعية أخرى. ولكن الزيادة في العام 1974، كانت انعكاساتها أقلّ بكثير ممَّا هي في العامين 2007 و2008، على اعتبار أنَّ الأزمة انحسرت بسرعة، لمجرد أن ارتفاع الأسعار العام 1974، كان حافزاً اقتصادياً لجميع المزارعين في العالم لزيادة الإنتاج، وبالأخص إنتاج الحبوب والسكر والبذور الزيتية، فانخفضت الأسعار بسرعة بمجرد أن زاد الإنتاج الزراعي، وعاد التوازن بين العرض والطلب بمستويات أسعار زراعية منخفضة.

ولكن يبدو لجميع المحللين الاقتصاديين، أنَّ الأزمة الحالية للغذاء ستكون أعمق وأطول، باعتبار أنَّ مُسبِّباتها أصعب بكثير، وهي متداخلة مع بعضها البعض، أكثر بكثير من أزمة 1974.

والواقع فإنَّ ارتفاع الأسعار كان مفاجئاً بين مارس 2007–2008 بنسبة 130 في المئة للقمح، و87 في المئة للصويا، و74 في المئة للأرز، و31 في المئة للذرة، ممَّا أدى، بصورة عفوية، إلى ارتفاع أسعار اللحوم والدجاج والبيض والألبان ومشتقاتها، نظراً للترابط بين هذه المنتجات ومستلزماتها. هذا في ما يعود إلى الارتفاع المفاجئ للأسعار خلال السنة الأخيرة، ولكن هذا الارتفاع كان بدأ منذ العام 2003، على الشكل التالي:

ارتفع سعر القمح الأميركي من 155 دولاراً / الطن/ فوب إلى 481,5 دولاراً في مارس 2008، والذرة العلفية من 108,6 دولارات / الطن/ فوب إلى 232 دولاراً، والدواجن من 684,5 دولاراً إلى 952 دولاراً، وزيت النخيل من 457,3 دولاراً إلى 1160 دولاراً، وبودرة الحليب من 1889,3 دولاراً إلى 3775 دولاراً، والأرز من 179,4 دولاراً إلى 430,8 دولاراً في الفترة الزمنية ذاتها.

وكان لهذا الارتفاع المفاجئ للأسعار الزراعية آثاره السلبية على المستهلكين، ونتج عنه بعض الآثار الإيجابية للمزارعين والمصدِّرين نستعرضها في محور آخر من هذه الدراسة.

ولكن، في هذا المحور، يهمنا أن نسلِّط الأضواء على العوامل التي أدَّت إلى هذا الوضع المتردِّي، وعدم التوازن ما بين العرض والطلب للمنتجات الزراعية على المستوى العالمي:

## من أسباب ارتفاع أسعار المواد الغذائية:
- ارتفاع الطلب على الغذاء في الصين والهند
- زيادة شهية الدول المتقدمة على المحروقات البيولوجية
- الارتفاع العالمي لأسعار النفط

**العامل الأول**: يعود إلى التأثيرات المناخية المعاكسة وغير المؤاتية لزيادة الإنتاج الزراعي، إذ أنَّ أوستراليا لوحدها، وهي المصدر الثاني للحبوب (وأهمُّها القمح) في العالم، انحسر فيها الإنتاج بنسبة 60 في المئة، نظراً للظروف المناخية السيئة التي تعرَّضت لها في الموسم الزراعي الأخير، وكذلك الصين حيث كان الإنتاج الزراعي فيها 10 في المئة أقل من معدله السنوي السابق. وبالإضافة إلى هذا العامل المناخي الصرف، فإنَّ الأراضي الزراعية الخصبة تتآكل وتنحسر، سنة بعد سنة، نظراً للظروف المناخية ذاتها، ونظراً للاستزراع الجائر المتَّبع في العديد من الدول النامية. وتقدَّر المساحة الزراعية للأراضي الخصبة التي تنخفض سنوياً بما يوازي مساحة أوكرانيا، أي 57 مرة مساحة لبنان تقريباً.

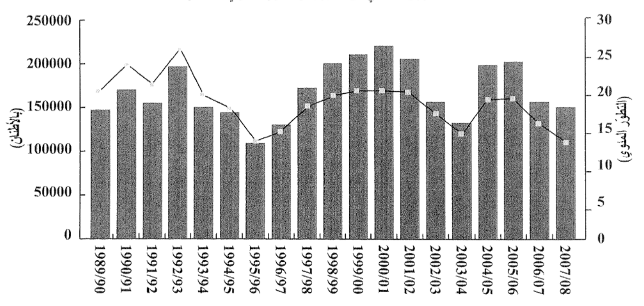
**العامل الثاني**: وهو الأهم، يتمثل بزيادة الطلب على بعض المنتجات الزراعية عند دول ذات كثافة سكانية عالية، مثل الصين والهند. فهذه الأخيرة انتقلت فجأة، بنسبة معينة من سكانها تقدَّر بـ 300 مليون نسمة، لتناول وجبتين للطعام، وفي بعض الحالات 3 وجبات، يومياً، بدلاً من وجبة واحدة. وفي الصين ارتفع استهلاك اللحوم من 20 كلغ/فرد/ سنة إلى 50 كلغ /فرد/ سنة، وتوجّه المواطنون إلى الزيادة في تناول الخبز وشرب الحليب بدلاً من الأرز، وهو الطعام الأساس للصينيين منذ زمن بعيد. وإذا اعتبرنا أنَّ كل سعرة حرارية من اللحوم تستلزم 7 سعرات حرارية من الحبوب لإنتاجها، يمكننا أن نقدّر مدى الزيادة على الطلب للحبوب والمواد العلفية.

وهذا ما يفسِّر، إلى حدٍّ بعيد، انخفاض المخزون العالمي السنوي للحبوب والبذور الزيتية إلى أدنى مستوى، منذ العام 1982، ممَّا أدى إلى هذا الارتفاع المفاجئ للأسعار. (راجع الرسم البياني).

**العامل الثالث**: هو زيادة أسعار المستلزمات الزراعية، وبالأخص الأسمدة، والأدوية الزراعية، والمحروقات بسبب ارتفاع أسعار البترول الذي وصل إلى مستويات لم يعرفها من قبل (السعر الحالي للبرميل في حدود 127 دولاراً، وقد يصل إلى 147 دولاراً، حسب بعض التوقعات). وارتفاع أسعار المحروقات يؤدّي حتماً إلى ارتفاع أجور النقل. وكل هذا سيدفع العديد من الدول إلى نهج نمط جديد في الإنتاج يستعمل الحدّ الأدنى من المستلزمات الزراعية، ويستعاض عنها بالتوسّع الأفقي على حساب التوسّع العمودي في الإنتاج الزراعي.

**العامل الرابع**: أمَّا السبب الأهم في عدم التوازن ما بين العرض والطلب الزراعيين، فتمثَّل بزيادة الشهية عند الدول المتقدّمة على المحروقات البيولوجية، وزيادة الطلب في استعمال الذرة وقصب السكر والنخيل وبعض البذور الزيتية لإنتاج الإيثانول البيولوجي لاستعماله كمحروقات، زعماً أنَّ مثل هذا النمط في الإنتاج سيقلل من الانحباس الحراري ويساعد على تحسين البيئة. ففي الولايات المتحدة الأميركية لوحدها، هناك مخطط لإنتاج 30 مليار غالون من الإيثانول في حدود العام 2020. وكذلك في الاتحاد الأوروبي هناك مخططات للسير في مثل هذا المنهج. وإذا علمنا أنَّ الولايات المتحدة تنتج 54 في المئة من الإنتاج العالمي من الذرة، وأنَّ 12 في المئة يستعمل لإنتاج الإيثانول، فهذا يؤثر حتماً على أسعار هذه المادة الأساسية للأعلاف، وبالتالي زيادة أسعار اللحوم والألبان ومشتقاتها. ومن المنتظر أن يتضاءل تصدير الذرة من الولايات المتحدة الأميركية، سنة بعد سنة، في

المخزون العالمي من الحبوب والتطوّر المئوي للأسعار



المستقبل، ممّا سيزيد في انخفاض المخزون العالمي من المواد العلفية، وبالتالي يؤدّي إلى ارتفاع أسعارها. ومن جهة ثانية، يجب الإشارة إلى أنّ التذرّع بالحفاظ على البيئة منعاً للانحباس الحراري في اعتماد استعمال المحروقات البيولوجية، لم يكن في محله البتة، وأتى معاكساً لما كان يبغيه المخططون، باعتبار أنّ إنتاج وحدة معينة من الايثانول من مصادر بيولوجية يستلزم ما يوازي وزنها من الطاقة، ناهيك أن التوسُّع الأفقي في زراعة قصب السكر والصويا في البرازيل كان على حساب مساحات شاسعة من الغابات الاستوائية ممّا زاد في معدلات الانحباس الحراري.

**العامل الخامس:** أتت الحرب العراقية، منذ العام 2003، مخيبة للآمال في الحصول على نفط رخيص؛ كما أنّ السياسات المتبعة من بعض الدول المصدّرة للمنتجات الزراعية لجهة منع التصدير أو الحدّ منه، ستؤدّي حتماً إلى المزيد من ارتفاع الأسعار. كما أنّ السياسات المعتمدة من البنك الدولي ومنظمة التجارة العالمية في تحرير التجارة الزراعية، خاصة في الدول النامية، قضت على كل سياسة حمائية لزيادة الإنتاج الزراعي، وأتت معاكسة لمصالح هذه الدول في تأمين أمنها الغذائي.

**العامل السادس:** وأخيراً، هناك الزيادة الديموغرافية لأعداد السكان في العالم بحدود 78,5 مليون نسمة سنوياً. ومن المنتظر أنّ عدد السكان الحالي، الذي هو في حدود 6,2 مليارات نسمة سيصل إلى 9,5 مليارات، بعد 50 سنة. ويتوقّع البنك الدولي أن يتضاعف الطلب على المنتجات الزراعية كل 20 سنة تقريباً. وقد أشارت منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة وبرنامج الغذاء العالمي إلى أنّ هناك 36 دولة أمنها الغذائي في أزمة، منها 20 دولة في أفريقيا لوحدها، لم تتمكن من تأمين حاجاتها الغذائية، من دون مساعدة خارجية، فكيف سيكون وضعها الغذائي في المستقبل إذا لم تؤمن لها السياسات الإنمائية لتحسين أوضاعها الزراعية، وزيادة إمكاناتها الإنتاجية والتنافسية؟.

## 2 – الأمن الغذائي العربي

أمام هذا الوضع المتردّي للازمة الغذائية على الصعيد العالمي، نتساءل: ما هي انعكاسات هذه الأزمة على اقتصادات الدول العربية ومجتمعاتها وأمنها الغذائي؟ وقبل الإجابة نستعرض، في هذا المحور، أوضاع هذه الدول وفقاً للتقارير الصادرة عن منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، وأهمها التقرير عن أوضاع انعدام الأمن الغذائي للعام 2006، والذي يبيّن إحصائياً مدى التطوّر في أوضاعها الزراعية والأمن الغذائي، وتقدّمها من الوصول إلى خفض أعداد الأفراد الذين لم يتوصلوا بعد إلى تأمين الحدّ الأدنى من السعرات الحرارية للفرد في اليوم، وتخفيض هذا العدد إلى النصف في العام 2015، حسب متطلبات ألفية الأمم المتحدة للتنمية.

## الوضع الغذائي للدول العربية

| الدولة | السعرات الحرارية المتوفرة للفرد في اليوم | | عدد السكان (مليون) | | عدد السكان أقل من الحدّ الأدنى الغذائي (مليون) | | عدد السكان تحت حدّ الفقر (%) | | الناتج القومي للفرد في السنة دولار أميركي (سعر 2000) | | إنتاجية العامل في الزراعة دولار أميركي (سعر 2000) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1990/1992 | 2001/2004 | 1990/1992 | 2001/2003 | 1990/1993 | 2001/2003 | 1991 | 2003 | 1991 | 2003 | 1991 | 2003 |
| **فئة الدول ذات مستوى لانعدام الأمن الغذائي أقل من 5 %** | | | | | | | | | | | | |
| مصر | 3200 | 3350 | 57.0 | 70.5 | 2.5 | 2.4 | 4 | 3 | 1169 | 1579 | 1533 | 2048 |
| لبنان | 3160 | 3170 | 2.8 | 3.6 | 0.1 | 0.1 | – | – | 4168 | 5327 | - | 26088 |
| ليبيا | 3270 | 3330 | 4.4 | 5.4 | 0.0 | 0.0 | – | – | – | 7218 | – | – |
| السعودية | 2770 | 2820 | 17.1 | 23.5 | 0.7 | 0.9 | – | – | 9298 | 8756 | 7761 | 14599 |
| سورية | 2830 | 3060 | 13.1 | 17.4 | 0.7 | 0.6 | – | – | 915 | 1120 | 2059 | 2903 |
| تونس | 3150 | 3250 | 8.4 | 9.7 | 0.1 | 0.1 | 2 | 2 | 1531 | 2228 | 2492 | 2639 |
| الإمارات | 2930 | 3220 | 2.1 | 2.9 | 0.1 | 0.1 | – | – | 24797 | 21856 | 9885 | 35288 |
| **فئة الدول ذات مستوى لانعدام الأمن الغذائي ما بين 5 و 9 %** | | | | | | | | | | | | |
| الجزائر | 2920 | 3040 | 25.6 | 31.3 | 1.3 | 1.5 | 2 | 2 | 1721 | 1914 | 1887 | 2113 |
| الأردن | 2820 | 2680 | 3.4 | 5.3 | 0.1 | 0.4 | 2 | 2 | 1473 | 1846 | 1711 | 1255 |
| الكويت | 2340 | 3060 | 2.1 | 2.4 | 0.5 | 0.1 | – | – | – | 16914 | - | 14486 |
| المغرب | 3030 | 3070 | 25.0 | 30.1 | 1.5 | 1.9 | 2 | 2 | 1170 | 1339 | 1757 | 1711 |
| **مستوى لانعدام الأمن الغذائي ما بين 20–34 %** | | | | | | | | | | | | |
| السودان | 2170 | 2260 | 25.5 | 32.9 | 7.9 | 8.8 | – | – | 282 | 417 | 302 | – |
| **مستوى لانعدام الأمن الغذائي أكثر من 35 %** | | | | | | | | | | | | |
| اليمن | 2040 | 2020 | 12.5 | 19.3 | 4.2 | 7.1 | 4 | 16 | 443 | 537 | 340 | 524 |

ومن مراجعة هذا التقرير، يتبيَّن أنَّ الدول العربية، بالنسبة للوضع الغذائي فيها، تتوزَّع إلى 3 فئات، (راجع الجدول):

**الفئة الأولى**: حيث مستوى انعدام الأمن الغذائي هو أقلّ من 5 في المئة: وهي تشمل مصر، لبنان، ليبيا، سورية، تونس ودولة الإمارات العربية المتحدة.

ويجب إضافة البحرين وقطر وسلطنة عُمان، وهذه الدول الثلاث الأخيرة غير مشمولة في الجدول نظراً لعدم توفّر الإحصاءات عن أوضاع الأمن الغذائي لديها. ولكن من المعروف أنها دول خليجية ذات دخل عال من ثرواتها الطبيعية التي يوفّرها النفط بأسعار عالية، وأوضاعها من ناحية الأمن الغذائي لا تختلف في شيء عن أوضاع دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث يمكن تأمين الغذاء بالاستيراد من الخارج، وحيث مستوى الدخل الفردي هو الأعلى بين الدول، ولا شك أنَّ أعداد السكان ذات المستوى الغذائي العالي هي جد مرتفعة، ولا حاجة البتة إلى ضرورة تحسين أوضاع الزراعة والتنمية الريفية لديها، لأن الإمكانات في هذا القطاع هي جد متدنية ما عدا ما هو متوفّر إلى حدٍّ ما في سلطنة عُمان، وكذلك الأوضاع في السعودية وليبيا.

## 4 إجراءات لمعالجة الأزمة في الدول العربية:

- اهتمام أكبر بالزراعة في خطط التنمية
- حماية الإنتاج الزراعي الوطني برفع التعرفة الجُمركية
- اعتماد تدابير محفِّزة ومشجِّعة لزيادة الإنتاج الزراعي
- تفعيل برنامج الغذاء العالمي لتوفير الدعم للدول الفقيرة

أمّا لبنان ومصر وتونس وسورية فإنَّ أوضاع الزراعة فيها، وإن كانت متقدِّمة نسبياً، بعض الشيء، فما زالت هناك إمكانات كثيرة لتطوير القطاع الزراعي، عن طريق إدخال التقنيات المتطوِّرة والحديثة في الزراعة، وتطوير شبكات الري الحديثة، واعتماد أنماط متطوّرة في الإنتاج الزراعي، وتحديث الحيازة الزراعية بحيث تتمكن من المنافسة في الأسواق الخارجية، واعتماد أصناف زراعية يتقبلها المستهلك ضمن إطار هذه الدول أو في الأسواق الخارجية. وقد بيَّن الجدول أنَّ إنتاجية العامل في الزراعة في بعض الدول، مثل لبنان ودولة الإمارات العربية المتحدة، قد وصلت إلى أعلى مستوياتها، وذلك بفضل تطوير الزراعة المروية. وبالتالي، هناك إمكانات متوفِّرة في المستقبل لباقي الدول في هذه الفئة لكي تزيد من إنتاجية العامل الزراعي.

**الفئة الثانية**: وهي فئة الدول حيث مستوى انعدام الأمن الغذائي يتراوح ما بين 5 و9 في المئة وهي تشمل الجزائر، الأردن، الكويت والمغرب.

لا مشكلة بالنسبة للجزائر والكويت في تأمين أمنهما الغذائي عن طريق الاستيراد من الخارج، نظراً للقوة الشرائية لديهما، وتوفّر النفط والغاز، وتصديرهما إلى الخارج. ولاشكَّ أنَّ الإحصاءات الأخيرة، والتقرير الجديد لـ منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، عن انعدام الأمن الغذائي للعام 2007، سيبيّن أنَّ هذين البلدين، سيصنّفان ضمن الفئة الأولى، حيث مستوى انعدام الأمن الغذائي هو أقلّ من 5 في المئة.

ولكن الأردن هو البلد، في المشرق العربي، الذي ما زال يجابه صعوبات جمَّة في التوسّع الزراعي، إن في الأراضي المروية أو الأراضي البعلية، نظراً لضآلة الأراضي الخصبة في الحالتين، ولعدم توفّر المياه للريّ. وسيظلّ الأردن يعتمد على الاستيراد لتأمين حاجاته الزراعية، وبالأخص الحبوب، حتى يحافظ على مستوى مقبول من الأمن الغذائي.

أما المغرب فهو ضمن هذه الفئة، البلد الذي ما زالت تتوفّر لديه إمكانات التوسّع الرأسي والأفقي في مجال الزراعة والإنماء الريفي، نظراً لتوفّر المياه للريّ، والسياسة الحكيمة التي اعتمدتها الحكومة المغربية، في إيلاء الأهمية والأفضلية الأولى للزراعة في مجالات التخطيط والاستثمار. ولكن المشكلة، شبه المستعصية التي تواجه الحكومة المغربية، هي الزيادة السريعة لأعداد السكان ومستوى الفقر، خاصة في الأرياف، ونسبة البطالة والأميَّة العالية.

**الفئة الثالثة**: هي فئة الدول الفقيرة في العالم العربي، حيث مستوى انعدام الأمن الغذائي يزيد على 20 في المئة، وهي السودان واليمن. ويمكن إضافة الصومال،

## التجارة الخارجية لأهمّ المُنتجات الزراعية في العالم العربي

(آلاف الدولارات)

| فئات المُنتجات الزراعية | استيراد | تصدير | العجز التجاري الزراعي أو الفجوة الغذائية |
|---|---|---|---|
| الفئة الأولى: الحبوب على أنواعها: شعير، ذرة، أرز، قمح وحبوب مختلفة | 15,783,488 | 1,395,639 | 14,387,849 |
| الفئة الثانية: القطاني، البطاطس، الفاكهة، التفاح، الموز والأناناس | 1,070,000 | 306,795 | 763,205 |
| الفئة الثالثة: البذور الزيتية والزيوت | 863,193 | 45,324 | 817,869 |
| الفئة الرابعة: الفول السوداني، البن، الكاكو، القطن والسكر | 2,173,187 | 942,373 | 1,230,814 |
| الفئة الخامسة: اللحوم، الألبان، الشاي، التبغ والخمور | 4,405,108 | 794,503 | 3,610,605 |
| المجموع: | 24,294,976 | 3,484,634 | 20,810,342 |

وموريتانيا، والعراق وجزر القمر. وهذه البلدان الأربعة لم تظهر في البيان أعلاه، نظراً لعدم توفّر الإحصاءات. وهذا المستوى المتردّي لأمنها الغذائي، يعود في الدرجة الأولى إلى عدم الاهتمام، بعض الشيء، بالقطاع الزراعي، مع أنَّ إمكانات التوسّع متوفّرة بدرجة عالية، وبالأخص في العراق والسودان، وبعض الشيء في موريتانيا والصومال، خاصة في ما يعود إلى الثروة الحيوانية بالدرجة الأولى. أمّا اليمن فإنَّ مستوى الأمن الغذائي فيه سيظل لمدة طويلة رهناً للمساعدات الخارجية، إن كانت مساعدات مالية أو فنية للقطاع الزراعي المتعثر فيه.

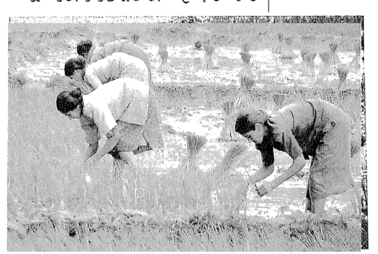
والوضع الخاص بالعراق هو معروف بتدهوره نظراً للأوضاع الأمنية غير المؤاتية من ناحية السِلم الأهلي، وهي بالتالي لا تشجّع البتة لكلّ تقدّم زراعي.

## 3 – انعكاس الأزمة العالمية عربياً

من الاطلاع على إحصاءات منظمة الأغذية والزراعة، يتبيّن أنَّ الدول العربية، في معظمها، إن لم نقل في مجموعها، هي مستوردة للغذاء من الخارج، بالدرجة الأولى، وذلك واضح من استعراض مضمون ما ورد في المحور الثاني عن أوضاع الزراعة والأمن الغذائي في العالم العربي. والسبب في ذلك هو الوضع الهش للموارد الطبيعية المتوفّرة في العالم العربي إجمالاً، إن من حيث توفّر الأراضي الخصبة، ومياه الريّ، أو من حيث الأهمية والأفضلية التي اعتمدتها حكومات هذه الدول في سياساتها الزراعية، أو في مشاريع التخطيط والاستثمار.

ويبيّن الجدول الإحصائي، الذي يعود إلى العام 2004، (راجع جدول بيان التجارة الخارجية)، أنَّ فاتورة الاستيراد للمُنتجات الزراعية والغذائية، قد وصلت إلى ما يزيد على 24 مليار دولار سنوياً.

ويبيّن الجدول نفسه أنَّ أهمّ المستوردات هي الحبوب والأعلاف والألبان والتبغ واللحوم، يليها السكر والبذور الزيتية. علماً أنَّ هذا الجدول لا يتضمن الإحصاءات الزراعية التجارية للعراق والصومال، نظراً لعدم توافرها، كما أنَّه يتضمن أهم المنتجات الزراعية، ولا يشمل الإنتاج الداجن من بيض ودواجن والحيوانات الحيَّة، كما لا يشمل الصناعات الزراعية والغذائية.



ولا شك أنَّ الدول المستوردة للحبوب بالدرجة الأولى هي التي ستتأثر أكثر من غيرها، وبالأخص مصر، الجزائر، المملكة العربية السعودية والمغرب، حيث فاتورة الاستيراد هي جد مرتفعة. ولكن الجزائر والسعودية، وعلى اعتبارهما من الدول الغنية المُصدّرة للنفط والغاز، يمكنهما تحمّل هذا الارتفاع الهائل للأسعار.

أما مصر والمغرب فإنَّ الانعكاس السلبي لارتفاع الأسعار سيؤثر حتماً على خطط التنمية ووضع الأمن الغذائي فيهما، كما سيؤثر على بلدان أخرى هي أقل تقدّماً بإمكاناتها الزراعية ومواردها الطبيعية، كالأردن والصومال، ناهيك عن بلدان عربية هي أكثر فقراً وبإمكانات زراعية محدودة، وأمنها الغذائي متعثر بصورة واضحة كاليمن والصومال. وحتى السودان، على الرغم من إمكاناته وثرواته الطبيعة الهائلة فإنه ما زال يعاني من تدهور السِلم الأهلي، الذي لا يفسح في المجال لمزيد من الإنماء والتوسّع في مشاريع التنمية الزراعية، وكذلك العراق، الذي تتوفّر لديه إمكانات مائية وأراض زراعية وافرة.

وإذا عدنا إلى الجدول نفسه، وهو مبني على الأسعار الرائجة العام 2004، فإنَّ الفاتورة الحالية للاستيراد، يجب مضاعفتها بعامل يتراوح ما بين 2,5 إلى 2,8 مرة أكثر، نظراً لتطوّر الأسعار ما بين العامين 2004 و2008.

طبعاً، فإنَّ الدول الغنية، ومنها دول الخليج المصدّرة للنفط، يمكنها تحمّل هذه الصدمة، واستيعاب هذه الزيادة في أسعار استيراد المواد الغذائية بالإستيعاض عنها بالزيادة الهائلة في تصدير النفط بأسعار عالية جداً. وهذا ينطبق على السعودية، ودول الخليج: الكويت، البحرين، سلطنة عُمان، قطر، الإمارات الجزائر وليبيا.

أما الدول الأخرى مثل: لبنان، مصر، المغرب، تونس والأردن، فإنَّ ارتفاع الأسعار في فاتورة استيراد المُنتجات الزراعية والمواد الغذائية سينعكس سلباً على خطط التنمية الاقتصادية في هذه الدول، في ما لو حاولت حكوماتها أن تثبّت أسعار المواد الغذائية للمستهلك، وإلاّ توجّب على هؤلاء تحمّل هذا الارتفاع الهائل، ممّا سيكون له آثار اجتماعية سلبية لديهم، ولا يمكن للعديد من الحكومات تحمّل هذه الهزّات الشعبية التي تؤثر حتماً على السِلم الأهلي في أيّ بلد.

أضف إلى ذلك، أنَّ هذا الارتفاع الهائل في الأسعار الزراعية سيسهم في موجة الغلاء ويسرع التضخّم المالي ويقضي على فئات الشعب متوسطة الدخل، ناهيك عن الوضع السيئ الذي يجب على الطبقات الفقيرة أن تتحمّله بصعوبة كبيرة.

وعندما نأخذ في الاعتبار أنَّ هذه الفئة الأخيرة من الشعب تخصص ما يوازي 60 إلى 70 في المئة من دخلها لتصرفه على استهلاك الغذاء، بينما الفئات الميسورة والغنية من الشعب لا تُنفق أكثر من 30 في المئة من دخلها لاستهلاكها الغذائي، نقدّر مدى فداحة المشكلة الاقتصادية والاجتماعية في البلدان الفقيرة.

ونشير في هذا المجال إلى ما قامت به بعض حكومات الدول العربية، من تدابير ناجحة على أثر الاحتجاجات والاضطرابات التي قام بها مواطنو هذه الدول بعد ارتفاع أسعار المواد الغذائية لديها، في الأردن، ومصر، واليمن الخ ...

ومن ناحية أخرى، يجب النظر إلى موضوع ارتفاع الأسعار الزراعية من زاوية أخرى، أي من جانب المزارعين المنتجين، وليس فقط من زاوية المستهلك. فمن ناحية المزارعين، ممّا لا شكّ فيه أنّ ارتفاع الأسعار الزراعية على الشكل الذي بيّناه سيكون حافزاً قوياً، في السوق، لزيادة الإنتاج، من دون حاجة الدولة إلى اعتماد الدعم الحكومي لزيادة الأسعار وزيادة الدخل عند المزارعين. وهذا ما شاهدناه في لبنان في إنتاج القمح الذي وصل، العام الماضي إلى حدود 120 ألف طن، ومن المنتظر أن يصل الإنتاج هذه السنة إلى حدود 180 ألفاً، وسيباع في السوق الحرة، من دون أي حاجة من قِبَل مكتب الحبوب والشمندر السكّري للتدخل وشراء موسم القمح بأسعار تشجيعية.

طبعاً، سيعترض بعضهم قائلاً أنّ كلفة الإنتاج قد زادت، خاصة في ما يعود إلى المحروقات وأسعار الأسمدة التجارية، ولكن حتى في مستوى هذه الأسعار للمدخلات الزراعية، هناك عدد لا يستهان به من مزارعي القمح الذين يمكنهم الاستمرار في الإنتاج، أو سيتحوّل بعض من هؤلاء المزارعين نحو الأراضي الزراعية البعلية، دونما حاجة إلى استعمال مياه الريّ والمحروقات والأسمدة التجارية. طبعاً سيكون معدل الإنتاج في الدونم هو أقل ممّا هو عليه في الأراضي المروية، ولكن الإنتاجية والربحية تكون مقبولة من المزارعين.

وعلى الصعيد الدولي، ففي الاتحاد الأوروبي حيث كانت مفوّضية الاتحاد في بروكسيل تعتمد سياسة الكوتا في تحديد المساحات المزروعة فإنه من المنتظر أن تتراجع المفوضية عن مثل هذه السياسة، وتعطي الحرية للمزارعين بالإنتاج بأقصى طاقتهم، ومن المنتظر أيضاً أنّ الولايات المتحدة الأميركية وكندا والأرجنتين وأوستراليا والبرازيل، ستستعمل أقصى طاقتها الإنتاجية في الأراضي الزراعية. وإذا توافرت الشروط المناخية مع آمال المزارعين وكانت متطابقة مع تطلعاتهم، فمن المنتظر أن يبدأ الإنتاج الزراعي بزيادة الحجم، وأن تبدأ الأسعار بالانخفاض بعض الشيء.



## 4 – التوصيات

الخُلاصة هي أنه ليست هي المرة الأولى التي تحدث فيها هذه الطفرة في الأسعار الزراعية.

فقد حدث شيء من ذلك، العام 1974، وعادت السوق إلى توازنها في ما بعد، بعد أن تأقلمت حكومات العديد من الدول في اتخاذ سياسات ملائمة على مستوى المستهلك وعلى مستوى المنتج.

وأهمّ التوصيات التي يمكن تقديمها في ضوء هذه الدراسة، ما يلي:

**أولاً:** ضرورة إعادة النظر في السياسات التي تتبعها هذه الدول في ما يعود للقطاع الزراعي، وتخصيص اهتمام أكبر للزراعة في خطط التنمية لهذه الدول. وهنا يمكن لـ منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، والمنظمة العربية للتنمية الزراعية، والهيئة العربية للإنماء والاستثمار الزراعي، والبنك الدولي، ووكالات التنمية لدى الاتحاد الأوروبي وباقي الدول المانحة، في المساعدة والنهوض بالقطاع الزراعي في البلدان العربية التي هي بأمسّ الحاجة إلى المساعدة.

**ثانياً:** إعادة النظر في السياسات المُتّبعة من قِبَل المنظمة العالمية للتجارة، والبنك الدولي، وصندوق النقد الدولي، في كلّ ما يعود إلى تحرير التجارة، وذلك ضمن المفاوضات المزمع عقدها في ضوء اجتماع الدوحة. فكيف يمكن الطلب من الدول النامية أن تقضي على سياساتها الحمائية، في الوقت الذي تضرب الدول المتقدمة، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأميركية، بعرض الحائط بتوصيات المنظمة العالمية للتجارة، وتُبقِي على سياسة الدعم للإنتاج الزراعي لديها وتمنعه على الدول الفقيرة. هناك قناعة عند الكثيرين من الاقتصاديين، أنه في كل بلد يمكن إعادة النظر، على الأقل، بالتعرفة الجمركية لعدد معين من المنتجات الزراعية، وزيادة هذه التعرفة حمايةً للإنتاج الوطني، من دون أن يكون هناك إفراط ومبالغة في هذه السياسة الحمائية.

**ثالثاً:** اعتماد سياسات زراعية ملائمة تأتي في مصلحة المزارعين والمُنتجين، ضمن رزمة من التدابير المُشجّعة والمحفّزة على الإنتاج: مثل التوسّع في الأراضي الزراعية المرويّة، واعتماد البذور المؤصلة ذات الغلة العالية، وتوفير التسليف الزراعي بسهولة ويسر للمزارعين، وتنظيم التسويق الداخلي، والتسويق الخارجي، وتشجيع الأبحاث والإرشاد الزراعي، الخ... ومثل هذه السياسات التشجيعية تأتي بديلاً لسياسة تحرير التجارة التي لم يستفد منها المزارع في الدول النامية.

**رابعاً:** تقديم أقصى المساعدة لبرنامج الغذاء العالمي، إن في تأمين المساعدات المالية أو في تأمين المواد الزراعية التي يمكن تقديمها مجّاناً للدول الفقيرة.

وهذا ما سيبحث على نطاق واسع، خلال الاجتماع الفني الزراعي، المزمع عقده في روما، خلال يونيو الحالي، كما سيبحث من قِبَل المجموعة الدولية التي أنشأها الأمين العام للأمم المتحدة لمعالجة الأزمة الزراعية العالمية. ■

(*) وزير الزراعة الأسبق في لبنان



موبايلي
أعمال

# بعد اتفاق الدوحة وانتخاب الرئيس
# الإقتصاد اللبناني يدخل مرحلة جديدة واعدة

كتب الياس بارودي

**اتفاق الدوحة يعني دخول لبنان وعلى غير انتظار حقبة اقتصادية جديدة وواعدة طالما انتظرها اللبنانيون الذين كانوا يشهدون بأسى تعطيل البلد وتهجير الشباب والكفاءات، في وقت تشهد كل دول المنطقة نمواً غير مسبوق وازدهاراً جعل منها ليس فقط ورشة كبرى للبناء والاستثمارات والمشاريع، بل مقصداً للاستثمارات الخارجية حتى الأوروبية والأميركية منها. إن الميزة الكبرى التي يمتلكها لبنان تتعدى اقتصاده الحر وكفاءاته البشرية الشهيرة وموارده السياحية والزراعية والمائية ومهاراته التجارية والصناعية إلى المناعة الهائلة التي اكتسبها اقتصاده ورجال أعماله وحكومته عبر مواجهة الأزمة تلو الأخرى والقدرة الخلاقة للبنانيين على اجتراح الحلول بل وأحياناً تحويل المشكلة نفسها إلى فرصة للعمل وتحقيق الربح. في البحث التالي عرض لأبرز معالم الصمود الإقتصادي اللبناني كما يظهر في المؤشرات المالية للعام 2007 ثم ملامح المرحلة الواعدة التي يفتحها اتفاق الدوحة والمتطلبات الأساسية التي يقتضي على لبنان توفيرها للحاق بركب الاقتصاد الإقليمي والذي شهد تطوراً هائلاً فيما كان لبنان منشغلاً بمعالجة أزماته السياسية المتكررة وتسكين آلامه الاقتصادية المزمنة.**

جاءت الاشتباكات العسكرية الواسعة في بيروت والجبل وشمال لبنان في منتصف شهر مايو الماضي بمثابة ضربة جديدة للاقتصاد اللبناني فيما كان القطاع الخاص يجهد بكل ما بقي لديه من مناعة وروح مبادرة للتكيف مع الأزمة السياسية الخانقة المستمرة منذ العام 2006 ولمحاولة اقتناص جزء ولو يسير من الفرص الضخمة المتوفرة في المنطقة جراء



الفورة المالية النفطية المتعاظمة، والتي أضاع لبنان على نفسه إمكانية الإفادة منها حتى الآن.

والواقع أن التحديات التي واجهت الاقتصاد اللبناني في الفترة الأخيرة ليست بجديدة بل إنها مستمرة بشكل أو بآخر منذ اندلاع الحرب اللبنانية مطلع السبعينات. ومرحلة إعادة الإعمار التي أعقبت تلك الحرب الطويلة والمدمرة لم تخل من العثرات الأمنية الكبيرة حيث جاهد لبنان لإنهاء الاحتلال الإسرائيلي وتعرض لاعتداءات عدة، وشهد أزمات سياسية متكررة وبعض الاضطرابات الأمنية الداخلية.

والاقتصاد اللبناني كافح في أحلك تلك الأوقات للصمود والبقاء والتأقلم مع الخسائر والمصاعب والتغلب عليها وهو كان عشية اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** قد استعاد الكثير من مكانته المالية والتجارية والسياحية السابقة على الصعيد العربي. والفضل في كل ذلك بالطبع هو ما يتميز به لبنان من نظام اقتصادي حر عريق يعود لزمن الاستقلال، ومن قطاع خاص قوي وحيوي، ومن موارد بشرية (أو "جهد بشري" كما وصفه أحد الخبراء) لا تضاهى في المنطقة.

لكن هذه "الأعجوبة اللبنانية" التي كثر الحديث عنها والتغني بها تعكس في النهاية ما لا يقل وصفه عن مأساة اقتصادية حقيقية تتمثل بالجهود الضخمة والفرص الكبيرة التي أضاعها لبنان خلال تاريخ أزماته الحافل منذ أكثر من ثلاثة عقود من الزمن، وهي جهود وفرص كانت كفيلة، لولا إضاعتها، بجعله في مصاف دولة أوروبية، ولو صغيرة، من حيث مستوى التطور الاقتصادي والدخل الفردي.

وبالعودة إلى "الأعجوبة اللبنانية"، فإنه وعلى الرغم من كل ما مرّ به لبنان واقتصاده من خسائر ومصاعب وجمود وتناحر سياسي منذ الحرب الإسرائيلية عليه في صيف العام 2006، جاءت المؤشرات الاقتصادية منذ العام 2007 لتعكس مرة أخرى اتجاهات إيجابية، وإن بشكل نسبي فقط بالمقارنة مع فورة النمو والتطور الجارية في العديد من الدول العربية، وتُظهر أنه لم يزل في الاقتصاد اللبناني بعض القدرة على الثبات والمقاومة والمناعة. أما بعض أهم هذه المؤشرات فهي:

- النمو في الناتج المحلي الإجمالي اللبناني الذي قارب الـ 3 في المئة في 2007 في بعض التقديرات و4 في المئة حسب تقديرات وزير المالية اللبناني بدلاً من 1 في المئة كما كان متوقعاً.

الزيادة الكبيرة في الصادرات الصناعية بنسبة 36 في المئة في 2007 لتصل إلى 2,3 مليار دولار على الرغم

من جميع الضغوط والعقبات التي تواجه الصناعة في لبنان. واستمر هذا النمو السريع في الجزء الأول من 2008 حيث ارتفع مجموع الصادرات بنسبة 36 في المئة أيضاً حتى نهاية شهر فبراير مقارنة مع الفترة المماثلة من 2007.

• النمو القوي في حركة مرفأ بيروت الذي تعكسه إيرادات المرفأ التي ازدادت بنسبة 45 في المئة في 2007 واصبح مرفأ بيروت نقطة تجميع أساسية للحاويات ليعاد شحنها إلى مرافئ المنطقة وذلك إلى حد كبير بفضل شركة الشحن العالمية CMC المملوكة من لبنانيين. وقد سجل نمو إضافي في الإيرادات في أول شهرين من السنة الحالية بواقع 40 في المئة مقارنة بالفترة المماثلة من 2007.

• الحركة العقارية النشطة نسبياً منذ العام 2007 والارتفاع في أسعار العقارات نتيجة للطلب القوي. وهذه الحركة تركزت في بيروت وضواحيها وكانت بدأت بالتوسع إلى مختلف المدن الأخرى والمناطق. وارتفعت أسعار الشقق في بيروت بما بين 15 و 30 في المئة في 2007 في ظل طلب قوي، حيث تمّ بيع أكثر من 50 في المئة من الشقق قيد البناء إلى اللبنانيين في الخارج. كما بلغت مساحة رخص البناء الجديدة في 2007 أكثر من 9 ملايين متر مربع بزيادة ملحوظة عن مستوى العام 2005 الذي بلغ نحو 8,2 ملايين متر مربع. كما أن هناك اليوم أكثر من 250 مشروعاً سكنياً في بيروت تشمل أكثر من 900 ألف متر مربع من مساحة الشقق.

• من مؤشرات القوة في القطاع العقاري أيضاً أن سعر سهم شركة سوليدير حافظ على ثباته على رغم الأزمة السياسية المتفاقمة والاعتصام في وسط بيروت، بل ارتفع بسرعة ليصل عتبة الـ 35 دولاراً. وعكس هذا الأمر الاهتمام بما يحدث في السوق العقارية المحلية، إضافة إلى التوسع الجاري في نشاط سوليدير على النطاق الإقليمي والعالمي.

• بالعلاقة مع ما سبق، فقد بلغت تحويلات اللبنانيين المقيمين والعاملين في الخارج 5,5 مليارات دولار في 2007 حسب أرقام البنك المركزي. وهذه التحويلات توجهت ليس فقط من أجل تمويل عائلات هؤلاء اللبنانيين وإنما أيضاً لأغراض الاستثمار الذي تركز في الاستثمار العقاري، وكودائع في البنوك للإفادة من الفارق في سعر الفائدة المحلية مقارنة بما يمكن الحصول عليه في الخارج.

• الارتفاع في موجودات القطاع المصرفي بنسبة 11 في المئة في 2007 إلى ما يوازي 97 مليار دولار، أي أكثر من أربعة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي. وتوقع البنك المركزي أن تتخطى هذه الموجودات عتبة الـ 100 مليار دولار على الأقل مع نهاية هذه السنة وأن تنمو الودائع بنسبة 15 في المئة في الربع الأول من السنة. وبحسب أرقام جمعية المصارف، فقد استطاعت المصارف في لبنان استقطاب 19 مليار دولار من الموارد الإضافية في عز سنوات الأزمة منذ العام 2004 وحتى مارس 2008، كان 15 في المئة منها على شكل ودائع. وأعادت المصارف ضخ 40 في المئة من هذه الموارد في اتجاه القطاع الخاص، إضافة إلى تعزيز سيولتها ولا سيما منها السيولة الخارجية بما يفوق الـ 5 مليارات دولار في الفترة عينها.

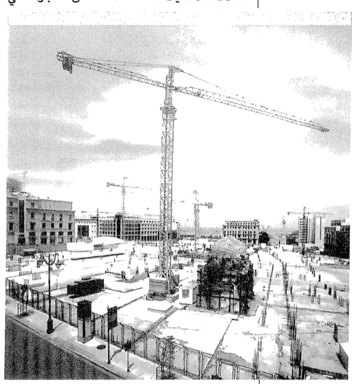
• التوسع الثابت في تواجد ونشاط البنوك اللبنانية على النطاق العربي والإقليمي، الأمر الذي حظي بتقدير مؤسسة ستاندرد أند بورز في شهر مارس الماضي.

• بلوغ الموجودات الخارجية لدى مصرف لبنان 13,4 مليار دولار في نهاية شهر مارس المنصرم، وتحقيق وفر كبير من ارتفاع سعر الذهب، إذ ازدادت قيمة احتياط الذهب بنحو 4 مليارات دولار حسب تقديرات البنك المركزي أي ما يوازي 10 في المئة تقريباً من الدين العام الصافي في نهاية 2007. والسياسة المعتمدة من مصرف لبنان منذ أوائل التسعينات ظهرت نتائجها بوضوح في الأزمات الأخيرة، إذ بقيت الليرة اللبنانية مستقرة ومطلوبة في السوق وحافظ القطاع المصرفي على سلامته وهو يتمتع بفائض من السيولة ولم يتحمل أية خسائر نتيجة لأزمة الرهون العقارية العالمية بعد أن منع مصرف لبنان منذ سنوات التوظيف بالمشتقات على أنواعها.

• الفائض الكبير في ميزان المدفوعات اللبناني الذي بلغ 2 مليار دولار في 2007 حيث ازدادت الموجودات الخارجية الصافية لدى البنوك بنحو 2,8 مليار دولار مقابل انخفاض الموجودات الخارجية الصافية لدى البنك المركزي بنحو 831 مليون دولار. وهذا الأمر يدل

على أن هروب الرساميل بالمليارات الذي تخوف منه البعض لم يحدث.

• نتائج الموازنة لسنة 2007 التي أظهرت تحسناً ملموساً بخلاف ما يمكن توقعه في ظل الظروف التي سادت منذ صيف 2006. فقد انخفض العجز الكلي



بنسبة 15 في المئة عنه في 2006 وذلك نتيجة لنمو الإيرادات بنسبة 20 في المئة، رغم عدم إجراء أي زيادة في الضرائب والرسوم، في مقابل ارتفاع الإنفاق بنسبة 6 في المئة على الرغم من ارتفاع تكلفة الطاقة. وارتفع الفائض الأولي من لا شيء تقريباً في 2006 إلى 735 مليون دولار في 2007. أما الدين العام الصافي فقد ارتفع 1,67 مليار دولار في 2007 إلى 39,1 ملياراً تقريباً لكنه انخفض نسبة للناتج المحلي الإجمالي قليلاً إلى ما يقدر بنحو 159 في المئة.

## عقود من التكيّف مع الأزمات عززت مناعة الاقتصاد لكن المرحلة تتطلب إحياء الثقة وتسريع الإصلاحات

ويمكن القول أن التعايش أو التأقلم الاقتصادي الذي تعكسه الأرقام أعلاه مع الأزمة السياسية الحادة التي استمرت ستة عشر شهراً بلغ مفترقاً ينذر بعواقب وخيمة مع اندلاع الأحداث الأخيرة وبلوغ لبنان شفير الحرب الأهلية. وتلك الأحداث أدت إلى خسائر جديدة مباشرة تتراوح التقديرات بشأنها ما بين 200 و 350 مليون دولار، وذلك في الوقت الذي لم يزل لبنان يجهد للتعويض عن خسائر الحرب الإسرائيلية في صيف العام 2006، والخسائر الأخيرة تركزت في قطاعات الخدمات والتجارة. لكنه بالإضافة إلى ذلك، ولولا التوصل إلى اتفاق الدوحة في ربع الساعة الأخير، فإن الأوضاع كانت تنذر بمضاعفات اقتصادية خطيرة ليس أقلها الشلل في القطاع السياحي والحركة التجارية وتشاؤم في نظرة المستثمرين إلى لبنان، وربما بدء موجة خروج للرساميل منه توازيها هجرة متنامية للكفاءات والخبرات.

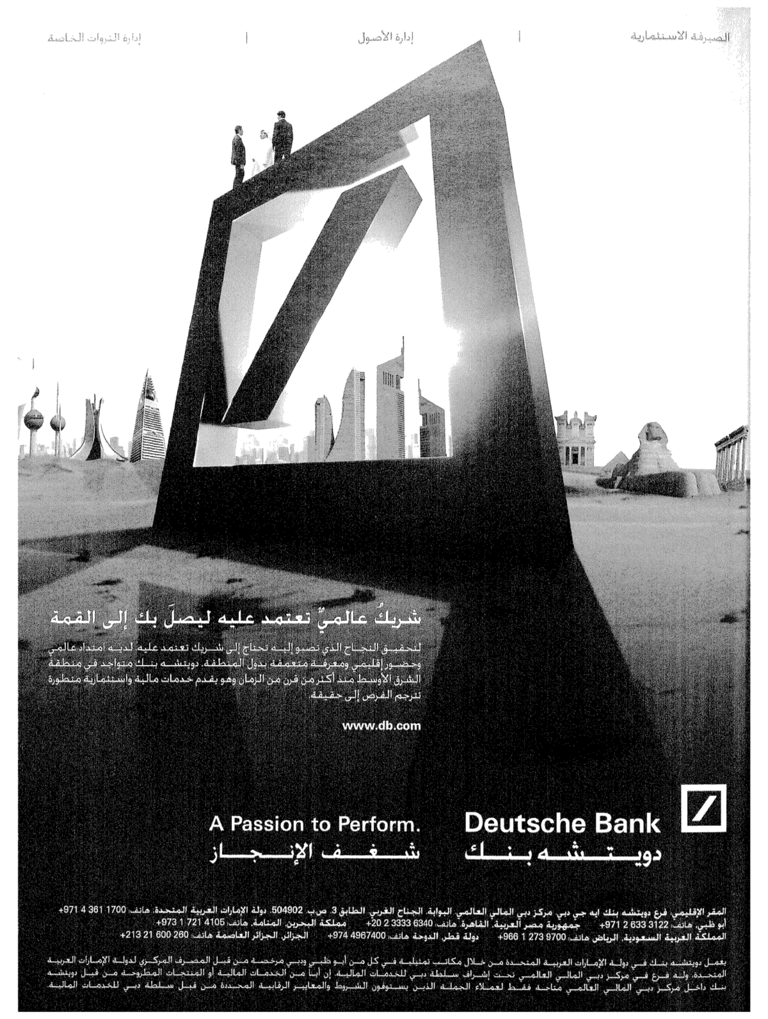
ومما لا شك فيه أن اتفاق الدوحة سيحمل معه انتعاشاً جديداً وسريعاً في النشاط الاقتصادي وموسم اصطياف حافلاً ونظرة تفاؤلية متجددة للمستقبل. لكن المهمة للتعويض عما فات لبنان منذ العام 2006 وما قبله ستكون طويلة وشاقة، وستواجه الحكومة الجديدة بالكثير من التحديات. علماً أنه على الرغم من الاتفاق الأخير فإن لبنان لن يبقى بمعزل عن أية تطورات سلبية في المنطقة.

ولعل التحدي الاقتصادي الأهم والأشمل اليوم هو ضرورة استلحاق الفرص الضائعة والعودة بقوة وفعالية إلى المشاركة في التحولات الاقتصادية السريعة في المنطقة وتعظيم الإفادة من الفورة الاستثمارية الضخمة التي تشهدها. وبمعنى آخر فإن الأولوية الملحة هي لاسترجاع ثقة المستثمر اللبناني والعربي كما أيضاً المستهلك والسائح ورجل الأعمال بلبنان، وخلق البيئة المناسبة لاستعادة دور لبنان الرائد بعد التراجع والوهن اللذين أصابا هذا الدور والمزايا النوعية التي طالما ميزت لبنان في المنطقة.

والمهام المطلوبة لتحقيق ذلك واضحة ومتعددة وهي لا بد أن تبدأ بالأهم وهو إعادة اللحمة إلى المجتمع اللبناني قبل الانطلاق لمواجهة التحديات الاقتصادية. فالأزمة السياسية التي مر بها لبنان في المرحلة الأخيرة كانت في جزء كبير منها صدى لما يحدث في المنطقة وهي أدت بالتالي إلى انقسامات حادة في المجتمع على أساس مذهبي، وهو الانقسام الأخطر. كما أنها أدت إلى تآكل في سلطة وهيبة الدولة وتراجع حاد في الثقافة المدنية ومسؤوليتها. والمهمة المطلوبة والملحة الآن هي إعادة إحياء المجتمع الواحد وإعادة اللحمة إلى مكوناته المختلفة، وهي مهمة صعبة تتطلب التعاون الصادق بين الحكومة والحكم وجميع مكونات النظام السياسي اللبناني. والانتعاش الاقتصادي يوفر من دون شك البيئة الأمثل لتسهيل هذه المهمة. لكن المشكلة هنا هي أن الانطلاقة الاقتصادية القوية تتطلب بدورها القاعدة الاجتماعية السليمة والمساعدة والمشجعة.

أما بعد ذلك، فإن المهمات والتحديات الاقتصادية التي تواجه العهد الجديد تشمل ما يلي:

أولاً: الإسراع في خطوات تصحيح بيئة الاستثمار القانونية والإجرائية حيث تخلّف لبنان في هذا المجال عن الكثير من الدول العربية في السنوات الأخيرة، وتحقيق الإصلاح الإداري الكفيل بتسريع وتفعيل التعامل مع الإدارات العامة ذات العلاقة بشؤون الأعمال والاستثمار، والقضاء على الفساد. والإصلاح الإداري هو من ضرورات الاقتصاد الحديث وتنمية القدرة التنافسية في جذب الاستثمار الخارجي. وهذا أمر أصبحت تعيه معظم الدول العربية وتعمل على تحقيقه وان بنسب متفاوتة من الجدية والنجاح. أما في لبنان، وبعد تاريخ طويل من المحاولات غير الناجحة، فقد أدت الأزمة السياسية في السنوات الأخيرة إلى


الصيرفة الاستثمارية | إدارة الأصول | إدارة الثروات الخاصة
شريكٌ عالميٌّ تعتمد عليه ليصلَ بك إلى القمة
لتحقيق النجاح الذي تصبو إليه تحتاج إلى شريك تعتمد عليه، لديه امتداد عالمي وحضور إقليمي ومعرفة متعمقة بدول المنطقة. دويتشه بنك متواجد في منطقة الشرق الأوسط منذ أكثر من قرن من الزمان وهو يقدم خدمات مالية واستثمارية متطورة تترجم الفرص إلى حقيقة.
www.db.com
A Passion to Perform.
شغف الإنجاز
Deutsche Bank
دويتشه بنك
المقر الإقليمي: فرع دويتشه بنك ايه جي دبي، مركز دبي المالي العالمي، البوابة، الجناح الغربي، الطابق 3، ص.ب. 504902، دولة الإمارات العربية المتحدة، هاتف: 1700 361 4 971+
أبو ظبي، هاتف: 3122 633 2 971+ جمهورية مصر العربية، القاهرة، هاتف: 6340 3333 2 20+ مملكة البحرين، المنامة، هاتف: 4105 721 1 973+
المملكة العربية السعودية، الرياض هاتف: 9700 273 1 966+ دولة قطر، الدوحة هاتف: 4967400 974+ الجزائر، الجزائر العاصمة هاتف: 260 600 21 213+
يعمل دويتشه بنك في دولة الإمارات العربية المتحدة من خلال مكاتب تمثيلية في كل من أبو ظبي ودبي مرخصة من قبل المصرف المركزي لدولة الإمارات العربية المتحدة، وله فرع في مركز دبي المالي العالمي تحت إشراف سلطة دبي للخدمات المالية. إن أياً من الخدمات المالية أو المنتجات المطروحة من قبل دويتشه بنك داخل مركز دبي المالي العالمي متاحة فقط لعملاء الجملة الذين يستوفون الشروط والمعايير الرقابية المحددة من قبل سلطة دبي للخدمات المالية.

تراجع حاد بل اهتراء في حالة الإدارة العامة ومستوى خدماتها. وهذا أمر يشكو منه جميع المستثمرين ورجال الأعمال والمتعاطين بالشأن الاقتصادي وسيكون بدوره معرقلاً أساسياً لأي انتعاش في النشاط الاقتصادي في المرحلة المقبلة إذا لم تتدارك الحكومة الجديدة الأمر وتعمل على البدء بتنفيذ إصلاح إداري حقيقي. وقد درجت العادة في لبنان أن يكون الإصلاح الإداري في صلب برامج العهد الجديد ثم يعصى على التنفيذ لكن ذلك لم يعد ممكناً اليوم من دون أن ينعكس بشكل سلبي كبير على أداء ومستقبل لبنان الاقتصادي ومن دون أن يؤدي إلى إضاعة المزيد



من الفرص للإفادة من الفورة الاستثمارية في المنطقة.

**ثانياً**: إن البنية التحتية والمرافق العامة في لبنان بحاجة إلى إعادة تأهيل وتحديث وتطوير. والمشاريع المطلوبة في هذا المجال طويلة، وهي جميعها ضرورية لبناء اقتصاد حديث ودعم الإنتاجية والقدرة على النمو واستغلال الموارد المتاحة. فهناك مشاريع طرق رئيسية غير مستكملة أو بحاجة إلى تأهيل، وضرورة لتطوير وتوسيع عدد من المرافئ. ومرافق إنتاج الكهرباء تحتاج بدورها إلى إعادة تأهيل وتحديث شاملة خاصة وأن تعرفة الكهرباء لا تغطي أكثر من نصف أكلافها بسبب ضعف الإنتاجية والهدر على الشبكة. وهناك مشروع لإنشاء مصفاة جديدة للنفط مطروح منذ سنوات لم ير النور. ومشاريع

## ودائع المصارف وصلت إلى 100 مليار أي ما يمثل أربعة أضعاف الناتج المحلي

معالجة مياه الصرف الصحي والنفايات الصلبة التي أطلقت في سنوات إعادة الإعمار غير مستكملة أو مهملة فيما يستمر تلويث المياه الجوفية والسطحية ومياه البحر. وهناك حاجة لإنشاء السدود لتجميع المياه في المناطق الجبلية وتوسيع شبكات توزيع المياه وتنقية البيئة وبناء المدارس والخدمات الصحية وغير ذلك من مشاريع أساسية. وقدرت تكلفة أهم هذه المشاريع مؤخراً بأكثر من 25 مليار دولار وهي تكلفة تزيد كثيراً عما كانت منذ سنتين مثلاً، كما أنها مستمرة بالارتفاع نتيجة لما يحصل من تضخم عالمي في أسعار المواد الأولية والأجهزة والمعدات الصناعية الثقيلة والتكنولوجيا، كما في تكلفة أعمال المقاولات في السوق المحلية، علماً أنه يمكن تنفيذ الكثير من المشاريع المطلوبة على أساس BOT أو أساليب أخرى مماثلة بمشاركة استثمارات عربية خليجية على نطاق واسع لو توفر القرار السياسي لذلك وبشرط توفر البيئة والشروط الاستثمارية الملائمة أيضاً.

**ثالثاً**: أدى اضطراب السياسة والإدارة الاقتصادية منذ العام 2006 إلى وضع لبنان في موقع المتفرج على التحولات الكبيرة المتسارعة على نطاق الاقتصاد العالمي وغير القادر على التفاعل معها والتخطيط لمواجهتها. أما اليوم فعلى لبنان الإسراع لمواجهة مشكلة الارتفاع الحاد في سعر النفط وفي فاتورته النفطية، وكذلك مشاكل ارتفاع أسعار المواد الغذائية عالمياً، وضرورة الاستعداد للتحولات المناخية التي قد تؤثر على القطاع الزراعي اللبناني وعلى توفر المياه. وعلى لبنان أيضاً تسريع الخطوات الضرورية للانضمام الى منظمة التجارة العالمية، التي سبقته إليها الكثير من الدول العربية الأخرى والدخول في اتفاقيات التجارة الحرة وتفعيل مشاركته في الاتحاد المتوسطي، وكل ذلك من أجل المحافظة على القدرات التنافسية بالمقارنة مع الدول المحيطة.

**رابعاً**: لقد كان لنمو الصادرات الصناعية خلال العام الماضي دور مهم في دعم الميزان التجاري والتأثير إيجاباً على ميزان المدفوعات. لكن الصناعة في لبنان تواجه العديد من الصعوبات التي تؤثر على قدراتها التنافسية والتي لم تجد حلولاً لها في ظل غياب سياسة صناعية واضحة وفاعلة. وما ينطبق على الصناعة ينطبق على القطاع الخاص بمجمله الذي يعاني منذ سنوات من تخبط السياسات الاقتصادية واصطدامها بالمعوقات السياسية والذي يحتاج اليوم إلى الوضوح والمساندة والحوافز لو أراد الانطلاق بقوة متجددة، والمساهمة بالتالي في إعادة إنعاش النشاط الاقتصادي.

**خامساً**: هناك مهمة كبيرة إضافية تنتظر الحكم الجديد ربما قد تكون دفعت إلى الوراء في المرحلة الأخيرة وسط المشاكل والأزمات المستجدة، ألا وهي مشكلة المالية العامة. فالتحسن الذي تحقق في وضعية المالية العامة في 2007 لا يلغي أهمية المعالجة الهيكلية الجذرية لهذه المشكلة من خلال التطبيق الكامل لبرنامج الإصلاح المالي الذي وضع ضمن إطار مؤتمر "باريس 3"، علماً أن تصحيح وضع المالية العامة هو من ضرورات إعادة ثقة المستثمرين بلبنان وتحسين تصنيف المخاطر الاستثمارية فيه من قبل وكالات التصنيف العالمية.

لقد وصف أحد السياسيين اللبنانيين اتفاق الدوحة بأنه يؤسس لهدنة طويلة وآخر أنه نقطة انطلاق لمرحلة جديدة وثالث أنه اتفاق لمرحلة انتقالية إلى حين الانتخابات النيابية المقبلة في العام 2009. وبغض النظر عن ذلك فإن الأمل هو أن يكون الاتفاق أساساً لاستعادة عافية الاقتصاد اللبناني وتعويض جزء ولو بسيط من خسائر المرحلة السابقة على كافة المستويات، والانطلاق من جديد لاغتنام فرصة الفورة النفطية التاريخية في المنطقة قبل فوات الأوان. ■

# لبنان: عودة إلى العقل

...... بقلم: د.شفيق المصري ......

"أريد أخيراً أن أطمئن شعب لبنان. لقد خرجت جموع منه تخاطب الزعماء الآتين إلى هنا بألاّ يعودوا إذا لم يتفقوا. لقد اتفقوا. وهم الآن في طريق العودة، بادئين معاً ومع شعبهم يوماً جديداً نرجوه صافياً وسالماً". بهذه الكلمات أعلن أمير قطر الشيخ **حمد بن خليفة آل ثاني** انتهاء المؤتمر الذي دعا إليه الزعماء اللبنانيين إلى الدوحة من 2008/5/16 إلى 2008/5/21 تحت عنوان: "مؤتمر الحوار الوطني اللبناني".

والمعروف أن هذا المؤتمر أسفر، بجهود اللجنة العربية التي ترأستها قطر، عن بيان الدوحة الذي حظي بترحيب لبناني وعربي وإقليمي ودولي من دون أي تحفّظ.

## لا غالب ولا مغلوب

وإذا كان الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** قد أكّد أنه مع كافة المؤتمرين "قد أثبتنا أن الصيغة اللبنانية التاريخية هي صيغة لا غالب ولا مغلوب التي يمكن أن تصل بنا إلى برّ الأمان..." فإن تاريخ لبنان السياسي قد شهد فعلاً نماذج متكررة من هذه الصيغة ذاتها وذلك لأسباب عديدة منها:

– أن النظام الديموغرافي التعددي في لبنان لا يستقيم إذا حاولت أية طائفة فيه أن تفرض هيمنتها على الأخرى. وإذا كان اللبنانيون محكومين، عبر تاريخهم، بالتوافق فإن مآل كل المغامرات ينتهي بهذه الصيغة المذكورة أعلاه.

– أن الساحة اللبنانية، عبر التاريخ، محكومة هي الأخرى بالتجاذبات الإقليمية والدولية. وبالتالي فإنّ أي حل لبناني للصراع الحاصل على الساحة اللبنانية لا يمكن أن يتحقق، هو الآخر، إلاّ باعتماد الصيغة ذاتها أي لا غالب ولا مغلوب بين المتصارعين الإقليميين على الساحة اللبنانية. وبذلك فإن هذه الصيغة التي أعلن الأمين العام تأكيدها إنما تنطبق على اللبنانيين وعلى الإقليميين في آن معاً.

## العودة إلى العقل

وبصرف النظر عن تعددية التركيبة الداخلية وتعددية التجاذب الإقليمي، فقد كانت الأمور والاتجاهات في لبنان قد جاوزت حدّ الجنون، سواء من قبل من أصرّ على المغامرات المسلّحة، أو من قبل من اندفع إلى ردود الفعل عليها. وبذلك، فإنه لا بدّ من العودة إلى العقل بعد تفاقم الأمور الدامية إلى منطقة الخطر الكبير. ولعل الذي دفع بالمتجاذبين إلى هذه العودة إلى العقل:

– أنهم وصلوا إلى المرحلة التي لم يستطع أيّ منهم تجاوزها، ولا الاستفادة منها، ولا وقفها حيث يريد، ولا تصعيدها كما يريد.

– أن ثمة مشاريع إقليمية أخرى، ولا سيما في فلسطين وإيران والعراق وسورية وإسرائيل، لا يمكن دفعها إلى الأمام مع التوتر الدامي والخطير على الساحة اللبنانية.

– أن المغامرة ذاتها ولّدت، في سياقها المتصاعد، أجواء مذهبية وطائفية خطيرة أنذرت بتفجير حرب أهلية في البلد. وقد استشعر الجميع – في لبنان وخارجه – ضرورة وقف هذا السياق الدامي من الأحداث المتفاقمة.

– أن الدول العربية، التي تنادت هي الأخرى لتشكيل اللجنة الوزارية العربية، أدركت مدى وجدية المسؤولية الملقاة على عاتقها، وأيّدت الإسراع في تحرّك هذه اللجنة بقيادة قطر لما لهذه الدولة من علاقات ومفاتيح مع كافة الأطراف العربية والإقليمية والدولية الأخرى.

– أن إعلان المفاوضات غير المباشرة ما بين سورية وإسرائيل من خلال الوسيط التركي خلال ساعات قليلة من الإعلان عن "بيان الدوحة"، يشير إلى التلازم الذي كان قائماً بين المسألتين. وبذلك، فإن أي تعقيد حول المسألة الأولى كان ينعكس سلباً أو إيجاباً على المسألة الثانية، وبذلك يمكن القول أن هذا التلازم أسفر عن الإيجابيتين معاً.

– يبدو أن الأمر لا يقتصر على الجانب السوري – الإسرائيلي فقط، وإنما يشمل الجانب الإيراني – الأميركي أيضاً. ولعل تيسير الوضع الأمني في العراق، واحتواء جيش المهدي هناك، وتمكين السلطات العراقية من ضبط الأوضاع في مدينتي الصدر والموصل... مؤشرات لإيجابية ثالثة أيضاً.

ولكن المهم في سياق هذه التجاذبات وتفكيك عقدها أن لبنان عاد إلى دائرة العقل بعد جنون الأسابيع الأخيرة. والواقع أن معظم اللبنانيين يعرفون أن ما كان يطالب به أحد الفريقين اللبنانيين، وإن ما ذهبت إليه الحكومة اللبنانية من سياسات أو قرارات، لم تكن تشكّل وحدها ردود الفعل العسكرية التي حصلت والأجواء المشحونة التي رافقتها أو أعقبتها. وهنا تكمن أهمية "بيان الدوحة".

## "بيان الدوحة"

أهمية البيان لا تتمثل حصراً في البنود التفصيلية التي تضمنها، وإنما في المناخ العقلاني الذي فرضه، سواء من خلال التعاطي مع المؤتمر ذاته والمسؤوليات والجدية والمثابرة التي فرضها، أو من خلال النتائج غير الحاسمة ولكنها غير الحادّة التي خلص إليها.

ومن مراجعة بنود "بيان الدوحة" يُلاحظ:

– أنه ليس نصاً قانونياً جديداً يقتضي التزامه بموجب بنود محددة في السياق القانوني الملزم، وإنما جاء بمثابة دليل وطني يؤكد على أطر سياسية ومبادئ يمكن ترجمتها

قانوناً في المواضيع التي تطرّق إليها. وهذا التوصيف لا يقلل من قيمة هذا البيان ولا من ضرورة احترام كافة بنوده من قبل كافة الذين وقّعوا عليه. والبيان استدرك الثغرة التي رافقت جلسات الحوار الأولى قبيل حرب إسرائيل على لبنان في العام 2006. ولو كانت نتائج ذلك الحوار مدوّنة وموقّعة في بيان مكتوب لكان الأمر أيسر في مضمونه وأكثر صدقية في التزامه.

ومن الطبيعي أن تتضافر الجهود الآن إلى ترجمة بنود "بيان الدوحة" إلى نصوص قانونية ملزمة وفي سياق حيّز زمني قصير.

– أنه ليس ميثاقاً وطنياً موازياً لـ"اتفاق الطائف" مثلاً. فـ"اتفاق الطائف" تضمن البنود التي شكّلت الأسس الميثاقية لهذا البلد. وبالتالي أصبحت، في معظمها، أحكاماً دستورية ملزمة. ولذلك لا يصح تعديلها ولا تبديلها ولا التراجع عنها. ويمكن، لذلك، اعتبار أن بعض بنود هذا البيان (الدوحة) جاءت تأكيداً لبنود الطائف ولأسسه الميثاقية الواضحة.

– أنه ليس نصاً واضحاً ومقرراً في كل المواضيع التي تطرّق إليها. وقد أعلن في بعضها أن ما أشار إليه يشكل منطلقاً لحوار أكثر جدية وتفصيلاً بعد استكمال هيكليات السلطات الدستورية اللبنانية. وعلى هذا الأساس، فإنّ العودة إلى العقل مطالبة باستكمال التنفيذ ودينامية الحركة وصدقية السلوك.

## إيجابيات داعمة ■

والواقع أن "اتفاق الدوحة" يحظى بالكثير من التأييد والترحيب والدعم، ما يجعله ذا فاعلية قانونية عامة وصدقية مشهودة.

ولعل العناصر الإيجابية المؤيدة لهذا البيان والداعمة له، وهي:

– الإجماع العربي العام من دون أي تحفّظ ولا اعتراض لكل ما ورد في "بيان الدوحة". وقد عبّر الأمين العام للجامعة العربية عن ذلك بقوله: "اليوم نعود إلى الجامعة العربية ببشرى خيّرة هي أن العمل العربي المشترك يمكن بالفعل أن يصل إلى حل، أن يتوسط ويتعامل مع القضايا العربية. والمثل الذي أظهرناه ونجحنا فيه في لبنان يجب أن يطبّق بالنسبة إلى بقية المشاكل".

– الإجماع الغربي، الأميركي والأوروبي، الذي أظهر رغبات مشتركة في مقاربة المسألة أو المشكلة اللبنانية وضرورة توفير الحلول المرضية لها في ضوء "اتفاق الدوحة".

– بيان مجلس الأمن الدولي الذي أكد موافقته على هذا البيان وترحيبه به واستعداده للمساعدة في تطبيق بنوده. والمعروف أن مثل هذه البيانات التي يصدرها مجلس الأمن تشكل اعترافاً جماعياً صريحاً بالاتفاقات التي تحصل (كما فعل في العام 1989 عندما اعترف بصدقية "اتفاق الطائف" وبالعمليات الدستورية التي نتجت عنه). ولذلك يمكن الآن توظيف هذا البيان الدولي بما يساعد لبنان الرسمي ليس في التزامه فقط وإنما في تثبيت صدقيته الدولية.

– المناخ شرق الأوسطي التفاوضي، سواء على المسار السوري – الإسرائيلي، أو الإيراني – الأميركي والغربي، أو الفلسطيني – الإسرائيلي، أو ربما العربي – الإسرائيلي العام. هذا المناخ التفاوضي على كل هذه المسارات يشكل ارتياحاً في الساحة اللبنانية التي لا يمكن فصلها أصلاً عن هذه المتغيرات الإقليمية الأخرى.

– تأكيد "بيان الدوحة" على التزام المبادئ العامة التي أكدت الأسس الميثاقية ذاتها ولا سيما مبادئ الدستور اللبناني و"اتفاق الطائف". ومن المنتظر، في سياق العودة إلى العقل، أن يلتزم اللبنانيون مبادئ الدستور و"اتفاق الطائف" من أجل تثبيت هويتهم الوطنية وتأكيد واجباتهم حيال هذا الوطن الجريح.

## تحدّيات ومخاوف ■

ولا يجوز، بإزاء هذا العناصر المؤيدة لـ"بيان الدوحة"، أن نغفل التحدّيات التي تواجهه. ومن هذه التحدّيات والمخاوف:

– أن لا يرتقي الزعماء السياسيون اللبنانيون إلى المستوى الوطني والمصيري لـ"اتفاق الدوحة"، وان يحاول بعضهم توظيف بند من هنا أو من هناك من أجل خدمته أو مصلحته. فـ"اتفاق الدوحة" جاء مصيرياً في ظرف مصيري، وبالتالي يجب التعامل معه على هذا الأساس.

– أن تعود الدول المعنية بتطور أوضاعها أو أوضاعه (الاتفاق) إلى استخدام هذا الاتفاق في تطبيقه أو في تجميده كورقة ضاغطة على طاولة مفاوضاتها، وأن ينساق بعض أفرقاء هذا الاتفاق وراء هذه المؤثرات.

– أن لا يقصّر الاتفاق، لأي سبب كان، في متابعة البنود التي يفترض بالجانب اللبناني الرسمي أن يكفلها، ولا سيما تلك المتعلقة بالأمن وبسلطة الدولة الوحيدة والفاعلة على كامل إقليمها.

وبالإضافة إلى ما تقدم تجدر الملاحظة إلى أن ثمة وسائل مجدية تساهم في تحقيق بنود هذا الاتفاق، وبالتالي في دفع الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية والسياسية إلى الأمام، وعلى السلطات الدستورية اللبنانية أن تسعى، متعاونة ومتكافلة، إلى اعتماد هذه الوسائل المساعدة ومنها:

أ – تطبيق القرارات الدولية التي تهدف إلى تعزيز سلطة الدولة على كامل إقليمها ولا سيما بالنسبة للقرارين 1680 أو 1701 واتفاقية الهدنة وإذا كان لا بد من التزام أحد بنود "اتفاق الدوحة" المتعلق بـ"احترام سيادة الدولة في كل المناطق اللبنانية" و"تعزيز سلطاتها" فإنّ ضرورة تطبيق القرارات الدولية تتلازم مع هذا الاتفاق.

ب – التعجيل بمناقشة وإقرار مشاريع القوانين المتعلقة بأمور حياتية أي اجتماعية – اقتصادية ملحة، أو تلك المتعلقة بمقتضيات "باريس – 3" أو غيرها.

جـ – الهدف الأساسي والمقدّم على كل ما عداه هو السلم الأهلي للمواطنين اللبنانيين وإعادة اللحمة في ما بينهم، وهذا الموجب يقع على مرحلتين: ان يستعيد المواطن ثقته بالدولة وكافة أجهزتها الأمنية، ومن ثم يمكن أن تتوفّر له كافة وسائل التعاون والإلفة مع أخيه في الوطن. ■

# عين عجمان

## حيث تلتقي الأحلام والرؤى بالواقع

عدد محدود من الأراضي متبقي

أسرعوا!

رقم تسجيل المطور في مؤسسة التنظيم العقاري لحكومة دبي ٢٠٠٧/٢٥٧
رقم الرخصة التجارية لدى دائرة التنمية الاقتصادية لحكومة دبي ٥٤٩٩١٠



**عين عجمان، أحدث فرصة إستثمارية من مجموعة بنيان الدولية. يتكون من ١٠٩ قطعة أرض متعددة الإستخدام، ويتربّع في موقع مثالي على طريق الإمارات عند التقاطع المؤدي إلى مدينة عجمان مما يسهّل الوصول إليه من جميع الإتجاهات. يبعد موقع المشروع ٥ دقائق عن مدينة عجمان، ١٠ دقائق عن شاطئ عجمان، و٢٥ دقيقة عن مطار دبي.**

- ١٠٩ قطعة أرض متعددة الاستخدام - تتراوح المساحات من (G+٥P+١٧) إلى (G+٩P+٦٠)
- أراضي للتملك الحر ١٠٠٪
- شروط مشّجعة للاستثمار
- البنية التحتية تقيمها بنيان
- فرص تطوير مرنة
- تطوير مشاريع للسكن، المكاتب، الفنادق أو المحلات التجارية
- تتمتّع جميع الوحدات بإطلالة على بحيرات وحدائق خلّابة
- برنامج سداد مريح جداً
- مواقف سيارات كافية لاستيعاب المقيمين والزوار
- يُسمح بإعادة البيع
- يقع في موقع استراتيجي على شارع الإمارات
- يسهل الوصول إليه من جميع الإتجاهات
- ضمان توفير الكهرباء عند الإشغال
- يتضمّن المشروع مدرسة، روضة أطفال، نادي صحّي ومسجد

أفكار تنقش في الحجر

حوّل أحلامك إلى واقع بالاتصال: من داخل الدولة 800-BONYAN أو 800-266926
من خارج الدولة 6222 229 4 971+

تتابع "الإقتصاد والأعمال" منذ سنوات مسيرة الانفتاح والإصلاح والاستثمار التي تشهدها موريتانيا إيماناً منها بمستقبل هذا البلد وما يختزنه من إمكانات وفرص استثمارية تبحث عنها الفوائض المالية العربية. والتطورات الأخيرة التي شهدتها موريتانيا تؤكد على هذا المستقبل وعلى هذا الرهان.
انطلاقاً من ذلك واكبت "الإقتصاد والأعمال" في أعدادها ونشاطاتها الخطى الحثيثة للجمهورية الموريتانية، وتجسد ذلك في العديد من المحطات، وهو أمر قوبل بتجاوب السلطات الموريتانية لثقتها بالدور الذي يمكن أن تلعبه مجموعة الإقتصاد والأعمال في مجال الترويج لموريتانيا سواء عبر الإعلام أو عبر الملتقيات والمؤتمرات التي تنظمها.
وهذه المواكبة بدأت مع رئيس الجمهورية الموريتانية "سيدي محمد ولد الشيخ عبد الله"، الذي تصدّرت المقابلة معه غلاف العدد فبراير 2008، مروراً بالحوار الذي تم مع الوزير الأول "الزين ولد زيدان" على هامش اجتماعات المجموعة الاستشارية الخاصة بموريتانيا للدول والهيئات المانحة في باريس للنظر في احتياجات موريتانيا التمويلية لتنفيذ برنامج الاستثمار العمومي (2008 – 2010)، إلى جانب التغطية الخاصة التي قامت بها "الاقتصاد والأعمال" (عدد أبريل 2008) لزيارة الرئيس الموريتاني والوفد المرافق له إلى الإمارات العربية المتحدة. كذلك تمت دعوة العديد من الوزراء الموريتانيين لحضور عدد من المنتديات الاقتصادية التي نظمتها "مجموعة الاقتصاد والأعمال" وكان آخرها منتدى "الاقتصاد العربي السادس عشر" الذي عقد في بيروت في 3/2 مايو الماضي والذي حضرته موريتانيا كضيف شرف، وتمثلت فيه بالوزير الأول (السابق) "الزين ولد زيدان"، ووزير الاستثمار الموريتاني (السابق) "محمد ولد ياها"، والمحافظ المساعد للبنك المركزي الموريتاني "الشيخ سيد المختار ولد الشيخ عبد الله".
واستكمالاً لهذه المسيرة الطويلة، ومواكبة للتطورات الحاصلة، تنشر "الاقتصاد والأعمال" في هذا العدد:
– اللقاء الخاص مع رئيس الحكومة الموريتانية الجديدة السيد يحيى ولد أحمد الواقف والذي تم بعد أيام من الإعلان عن التشكيلة الوزارية الجديدة والذي يتناول برنامج عمل الحكومة في الفترة المقبلة.
– الحوار مع رئيس اتحاد أرباب العمل في موريتانيا محمد علي ولد سيدي محمد الذي تم انتخابه مؤخراً.

## رئيس الوزراء الموريتاني

# الوفاء بالالتزامات وتشجيع الاستثمار

نواكشوط – حسين فواز

بعد مضي سنة على توليه الحكم، قبل الرئيس سيدي ولد الشيخ عبد الله استقالة الوزير الأول الزين ولد زيدان، وكلف السيد يحيى ولد احمد الواقف بتشكيل حكومة جديدة تتمثل فيها التيارات السياسية في البلاد. "الاقتصاد والأعمال" التقت الوزير الاول الواقف بعد أيام من الإعلان عن التشكيلة الوزارية وحاورته حول برنامج عمل الحكومة للفترة المقبلة.
أكد الوزير الاول ان سياسة الحكومة مستمرة لانها تعكس سياسة رئيس الدولة وتنفذ برنامجه الاقتصادي والسياسي والاجتماعي للدولة. وأشار الى ان التغيير الوحيد هو الحرص على تسريع وتيرة النمو والاسراع بتنفيذ البرامج المخططة مع ضمان تحسين الأداء.
واعتبر ولد احمد الواقف ان الاستثمار العربي هو الاكثر ملاءمة لموريتانيا كونه يتميز بالمرونة والاستمرارية، وبالتالي سيكون المستثمر العربي موضع ترحيب ودعم في موريتانيا. أما القطاع الخاص فسيحظى بكل دعم ورعاية ليلعب دوراً كاملاً كشريك للحكومة وللمستثمرين من الخارج.

■ ما هي اهم معالم البرنامج الاقتصادي للحكومة الجديدة، وهل ستتأثر التزامات موريتانيا تجاه الخارج او الداخل في الفترة المقبلة؟

□ان أهم ما تسعى موريتانيا الى إثباته هو استمرارية السياسات وثبات القوانين والوفاء بالالتزامات التي تتعهد بها. والمعروف ان سياسة الدولة يعدها ويشرف عليها رئيس الجمهورية سيدي محمد ولد الشيخ عبد الله. ونؤكد هنا ان الحكومة ملتزمة بكل ما جاء في البرنامج الاقتصادي الذي أطلقه الرئيس منذ توليه الحكم. وعندما نقول كل البنود فهذا يعني الشق الداخلي كما يعني الشق الخارجي من البرنامج.
ففي الخارج تعهدت موريتانيا لشركائها في التنمية من هيئات دولية وعربية بتنفيذ برامج عاجلة تمهد للانطلاقة الاقتصادية. وبموجب هذه التعهدات حصلنا على تمويلات تجاوزت ما طلبناه، وبالتالي فإن الحكومة الجديدة تجدد التزامها بتنفيذ كل ما تعهدنا به من مشاريع إصلاحية وتحديث القوانين ومشاريع البنى التحتية الملحة، فضلاً عن تحسين مناخ الاستثمار وبيئة العمل والإنتاج.

### حكومة انفتاح سياسي

اما في الداخل، فلا بدّ من الإشارة الى ان رئيس الجمهورية عمد بعد سنة من توليه الحكم، الى تشكيل حكومة انفتاح سياسي، وفي

وحركة تدفق رؤوس الأموال والاستثمار وتثبيت موقع موريتانيا كوجهة مطلوبة في خريطة السياحة العالمية.

انه التزام ليس نحو الخارج وحسب، بل هو واجب الحكومة تجاه الشعب الموريتاني، وبالتالي سنحرص ان يتضمن بيان الحكومة أمام مجلس النواب كل ما ذكرناه من برامج وإصلاحات.

## لا عودة الى الوراء

■ **ما هي سياستكم الاستثمارية وماذا تقولون للمستثمرين الأجانب وخصوصاً العرب منهم؟**

□ لقد أعلنت موريتانيا عن خياراتها بالنسبة للاستثمار ولا عودة الى الوراء. قطعنا شوطاً بعيداً في مجال الترويج لمناخ وفرص الاستثمار، وحققنا انجازات مهمة على هذا الصعيد حيث تم التعريف بموريتانيا ومزاياها التنافسية في مختلف المحافل العربية والدولية، ولقينا تجاوباً كبيراً برز من خلال نوايا وطلبات المجموعات الاستثمارية، بفضل ما تتمتع به موريتانيا من مزايا، وما توفره من فرص ثمينة للاستثمار. لذلك سنتابع الجهود الرامية لتشجيع الاستثمار، وسنسعى الى تحقيق المزيد من الانفتاح على الاستثمار الخاص لا سيما الاستثمار العربي.

الانفتاح على المستثمرين العرب هو عنوان المرحلة المقبلة في موريتانيا، لان الاستثمار العربي أصبح واقعاً ملموساً، يشتد التنافس من جميع البلدان لاجتذابه. ونحن في موريتانيا على قناعة تامة بأن هذا الاستثمار هو الأكثر ملاءمة لبلدنا لأنه يتميز بالمرونة والاستمرارية، وبالتالي فإننا نتوجه الى رجال الأعمال والمستثمرين العرب لنؤكد لهم ان موريتانيا ترحب بهم دائماً، وان الحكومة لن توفر جهداً لتأمين كل ما يسهل عملهم ويعزز وجودهم في بلدنا.

■ **هل هناك إعادة نظر بدور المندوبية العامة لترقية الاستثمار الخاص وما هي طبيعة علاقة المندوبية بالوزارات المختصة ذات الارتباط بمشاريع الاستثمار؟**

□ ان المندوبية العامة لترقية الاستثمار الخاص هي أداة فعالة لترويج مناخ وفرص الأعمال في موريتانيا، وهي ستواصل القيام بدورها، وسنعمل على تنشيط مهامها لتتابع جذب المستثمرين من القطاع الخاص. فهذه العملية غير مرتبطة بفترة زمنية او بمنطقة محددة، لا سيما ان موريتانيا تتمتع بجاذبية فريدة للاستثمار ولديها طاقة كبيرة للاستيعاب، لأسباب عدة أهمها الموقع الستراتيجي والموارد المتنوعة إضافة إلى الإرادة السياسية الثابتة.

ان سياستنا في هذا المجال واضحة للغاية وترتكز على ما يأتي:

– وضع آليات للحوار والتشاور بين الحكومة وأرباب العمل من خلال المجلس الرئاسي للاستثمار.

– الحرص على دور المندوبية العامة لترقية الاستثمار الخاص وعلى ان يتمثل فيها القطاع الخاص بالتساوي مع الحكومة.

## قانون الاستثمار

■ **متى يصدر القانون الجديد للاستثمار؟**

□ نحن نعلم بأن جاذبية البلد ووفرة الفرص المتنوعة للاستثمار لا تكفي لطمأنة المستثمر، ولا بدّ من وجود تشريعات تنظم عملية الاستثمار وعلاقة المستثمر بالبلد وتوفر له الحوافز والتشجيع. لذلك تم إعداد قانون عصري للاستثمار، وجرت مناقشته وهو

الوزير الأول يحيى ولد أحمد الواقف

مقدم مهامها تنفيذ البرنامج الذي اختاره الشعب الموريتاني من خلال وضع ثقته بالرئيس **سيدي محمد ولد الشيخ عبد الله**.

وبالتالي ستعمل الحكومة مستوحية نشاطها من هذا البرنامج الذي يأتي في رأس أولوياته تعزيز الوحدة الوطنية، التأكيد على انتهاج الحكم الرشيد، ومحاربة الفقر وتقليص الفوارق الاجتماعية، وتسهيل النفاذ الى الخدمات العامة لجميع المواطنين.

لقد أنجزت الحكومة السابقة الكثير من المهام المرتقبة منها، وفي مقدمها تحقيق عودة المواطنين الى البلاد، ومعالجة مشكلة إنسانية لطالما أقلقت الداخل والخارج، وتوفير الموارد المالية المطلوبة لتنفيذ برنامج التنمية. واليوم نحن عازمون على المضي قدماً لتلبية مطالب الشعب، من خلال تثبيت مسار الوحدة الوطنية، والنهوض بالاقتصاد الوطني وتحسين الوضع المعيشي للمواطنين.

بالطبع هناك متغيرات مهمة سيلاحظها الجميع وتتمحور حول تحسين الأداء وتسريع الانجاز ما ينعكس بشكل عاجل على الحياة الوطنية. نحن نعرف أن الوقت ثمين، ولا بدّ ان نعوض ما فاتنا، ولهذا السبب نؤكد على مسألتي الفعالية وسرعة الانجاز في آن معاً.

وفي الجانب الاقتصادي يتمحور برنامج الحكومة حول تسريع وتيرة النمو، وعصرنة الإنتاج، ورفع القدرة التنافسية لنحجز مكاناً لموريتانيا في الاقتصاد العالمي، ونأخذ حصة من التبادل التجاري



الوزير الاول يحيى ولد أحمد الواقف مفتتحاً مؤتمر الاتحاد الوطني لارباب عمل موريتانيا والى جانبه رئيس الاتحاد محمد علي ولد سيدي محمد

الآن في مجلس النواب حيث من المنتظر ان يتم إقراره في الدورة المقبلة للمجلس.

ونشير هنا الى أننا قمنا بمراجعة شاملة لجميع فقرات قانون الاستثمار ونعتبر ان صدوره هو من أولويات الحكومة، وسيتزامن ذلك مع فتح شباك موحد للاستثمار يسهل الطريق أمام المستثمرين الوطنيين والأجانب ويوفر عليهم الوقت والجهد. وعلى خط مواز نقوم بدراسة قانون الجباية الذي سيشهد عملية إصلاح واسعة.

## الرهان على المبادرة الخاصة

■ **هل لديكم توجهات لتفعيل دور القطاع الخاص المحلي ليكون شريكاً مواكباً للمستثمرين من الخارج؟**

□ حتى الآن كان القطاع الخاص في موريتانيا مشرذماً وموزعاً على عدد من الاتحادات والمنظمات، لكننا نولي أهمية كبرى للمبادرة الخاصة ونرغب في تعزيز القطاع الخاص وإعطائه الفرصة ليؤدي دوراً أساسياً في المستقبل. لذلك سيتم في الأيام المقبلة توحيد القطاع الخاص في إطار اتحاد شامل لجميع أرباب العمل وستجري عملية انتخاب رئيس جديد وتشكيل هيئة مكتب موحد.

يأتي ذلك في إطار عملية إعادة هيكلة للقطاع الخاص الذي سيمثله اتحاد شامل وسنعمل على دعمه ومتابعة نشاطه ليتطور دوره ويرتقي الى مرتبة الشريك الفعلي للمستثمرين، بحيث يكون قادراً على مواكبتهم وإقامة مشاريع شراكة معهم، فضلاً عن دوره في الداخل كشريك في رسم السياسة الاقتصادية وتنفيذها.

ولا يفوتنا هنا التأكيد على اهتمام رئيس الدولة بالقطاع الخاص وتثمينه لدوره. كما نؤكد أهمية الاتحاد الوطني لأرباب العمل لأنه الإطار الجامع والموحد لرجال الأعمال الموريتانيين، وهو شريك فاعل للسلطات الرسمية، يساهم في رسم السياسات، ونريده ان يشاطرنا العزم على مواجهة التحديات، وترسيخ دعائم اقتصاد وطني قوي.

ونحن حين تحدثنا عن الجانب الاقتصادي في برنامج الحكومة، نعرف تمام المعرفة ان انجاز هذا البرنامج مرهون في بعض جوانبه بقدرات القطاع الخاص الموريتاني لأنه ركيزة النمو والمورد الحقيقي للتقدم ومعالجة مشاكل البطالة والفقر والتخلف.

## تحسين بيئة العمل

■ **من الواضح أن الحكومة تراهن على دور كبير للقطاع الخاص، هل تعتقدون ان المؤسسة الموريتانية وأرباب العمل قادرون على تأدية هذا الدور في ظل الأوضاع الحالية التي يعيشونها؟**

□ عندما نراهن على دور القطاع الخاص فهذا يعني انه لن يكون متروكاً لمصيره ولأوضاعه الحالية ثم نأتي فنحاسبه. لدينا برنامج يتضمن بعض الإجراءات الداعمة للمؤسسة وصاحبها، ونحن نعترف بأن هذه الإجراءات هي اقل من طموحاتنا، لكن لا بدّ من إيجاد نقطة بداية.

على سبيل المثال، ستعد الحكومة برنامجاً طموحاً لتحديث القطاع الصناعي وتأهيل المؤسسات وتحسين بيئة العمل. هذا نموذج لما يمكن القيام به، لكننا سنحرص على تذليل جميع العراقيل التي تواجهها المؤسسة. يتردد حالياً القول بأن للقطاع الخاص دوراً كبيراً في تنفيذ برامج الإصلاح وفي مسيرة التنمية، لكن الحكومة موجودة لتسهل الطريق وتزيل المعوقات. حين قال الرئيس **سيدي محمد ولد الشيخ عبد الله** ان سنة 2008 هي سنة الزراعة في موريتانيا، وطلبت الحكومة من أرباب العمل المساهمة في إنجاح السنة الزراعية وفي معالجة مشكلة العجز الغذائي، لم يقف الأمر عند هذا الحد. فقد انتقل الرئيس الى الميدان واشرف بنفسه على افتتاح البرنامج الزراعي، وأعطى توجيهاته لتوفير كل الدعم اللازم لأصحاب المشاريع ولجميع المواطنين.

خلاصة القول أننا نتعاطى مع الواقع بكل موضوعية، لن تحل الدولة مكان المؤسسات ولن تكون بديلاً عن القطاع الخاص، وهي ستؤدي دورها كاملاً في التخطيط والمتابعة وتوفير الدعم في إطار التشاور مع القطاع الخاص. ■

**المزيد من الانفتاح على الاستثمار العربي هو الأفضل**

■■

**سياستنا ثابتة وسنعمل على تسريع الانجاز وفعالية التنفيذ**

# رئيس اتحاد أرباب العمل في موريتانيا:

# القطاع الخاص شريك للدولة والمستثمر

استكمالاً للمسار الديموقراطي، شهدت موريتانيا أواخر مايو الماضي عملية انتخاب هيئة مكتب الاتحاد الوطني لأرباب عمل موريتانيا الذي يضمّ أكبر عدد من نخبة رجال الأعمال وقادة المؤسسات، وهو من أقدم اتحادات أرباب العمل في أفريقيا. وتم انتخاب محمد علي ولد سيدي محمد رئيساً للاتحاد، وهو يشغل منصب المدير العام للشركة الوطنية للصناعة والمناجم "سنيم" التي تعتبر من أكبر الشركات في موريتانيا وربما في أفريقيا.

الرئيس الجديد للاتحاد يملك تجربة عميقة في منظمات أرباب العمل الوطنية والإقليمية والدولية، فقد تولى الأمانة العامة لاتحاد أرباب العمل في موريتانيا لسنوات عدة عايش تطوّر الاتحاد، قبل أن يتولى مناصب مهمة في الاتحاد الدولي لأرباب العمل ثم في مكتب العمل الدولي لسنوات عدة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت محمد علي ولد سيدي محمد في هذا الحوار:

■ قامت موريتانيا بجهود ملحوظة في الأشهر الماضية لترويج مناخها الاقتصادي والاستثماري. كيف تقيّمون هذا التحرّك، لاسيما أنكم شاركتم في جزء منه خلال منتدى الاقتصاد العربي مؤخراً في بيروت؟

□ منذ انتخاب الرئيس سيدي محمد ولد الشيخ عبد الله رئيساً للجمهورية، لاحظنا ديناميكية جديدة هدفت إلى إعطاء موريتانيا دورها الطبيعي ومكانتها المستحقة في المجتمع الدولي. ساعد على ذلك نجاح تجربة الديموقراطية التي أعطت البلد المزيد من المصداقية، وأصبح موضع إعجاب الأصدقاء والأشقاء. وظهر أنّ الرئيس سيدي ولد الشيخ عبد الله يملك ستراتيجية اقتصادية وسياسية ما سمح بوضع خطة للتحرّك على جميع الأصعدة.

نعم، تحرّكت موريتانيا في الأشهر الماضية مؤكدة أنّ المشكلة في العالم ليست مالية، والدول الناجحة ليست من الضروري أن تكون الدول الغنية، وإنما تلك التي تملك ديناميكية تتحرّك من خلالها وتجذب الاستثمار. فالمطلوب اليوم هو الانفتاح الحقيقي على الخارج وضمان عمليات التطبيق بسرعة وبشفافية.

## لماذا الغياب؟

■ في مقابل النشاط الذي قامت به الدولة سابقاً وخصوصاً المندوبية العامة لترقية الاستثمار الخاص، كان غياب القطاع الخاص الموريتاني واضحاً، على الرغم من وجود أكثر من فريق يمثله. فهل كثرة الهيئات هي السبب؟

□ يعتبر الاتحاد العام لأرباب العمل الموريتانيين من أهم الاتحادات العربية والأفريقية، لأنه يجمع أكبر عدد من رجال الأعمال، ولأن نخبة رجال الأعمال منتسبة إليه. أما الحديث عن كثرة الاتحادات، فنحن نعتبر الأمر طبيعياً، نظراً لما يتميّز به المجتمع الموريتاني من تعددية. قطاعنا الخاص كان يعكس صورة المجتمع الموريتاني بأحزابه الكثيرة وصحافته المتنوعة والمتعددة، وبالتالي



محمد علي ولد سيدي محمد

فإن كثرة الممثلين لم تشكل عائقاً، لا سيما أن الاتحاد العام كان ولا يزال يضم نخبة المؤسسات في موريتانيا، وهو يجمع ممثلين عن القطاعين العام والخاص.

أما غياب الاتحاد في الفترة السابقة فيمكن أن يكون عائداً إلى أنه يمر في مرحلة انتقالية. فالرئيس السابق استقال منذ فترة، ويحتاج الاتحاد إلى هيئة مكتب جديدة. نشاركم الرأي حول غياب القطاع الخاص فقد شعرنا بهذا الغياب، ما ولّد لدينا قناعة بحاجتنا إلى اتحاد فاعل.

## الدولة تحمي ولا تنتج

■ هل تشجع الحكومة فعلاً المبادرة الخاصة؟

□ إن الدولة تسعى بكل طاقتها إلى تفعيل نشاط القطاع الخاص، وهي أكثر الحريصين على إعادة هيكلته بحيث أنه حين تنجز هذه العملية سنشهد قفزة كبيرة وتاريخية لدى القطاع الخاص.

الدولة متحمسة لقيام قطاع خاص موريتاني يلعب دوراً أساسياً في الحياة الاقتصادية، وهي تعلم جيداً أن المستثمر الخارجي يرغب في التلاقي مع القطاع الخاص بحضور الدولة، لان هذه الأخيرة تحمي وتضمن حركة المستثمرين وجميع أصحاب المبادرات الخاصة، لكنها لا تنتج بعد اليوم وهي تخرج من قطاعات الإنتاج في جميع بلدان العالم.

لا شك أن المستثمر يشعر بالاطمئنان حين تتواجد حكومة قوية، تصدر عنها قوانين عصرية وتوفر الحوافز المطلوبة، لكنه يرغب دائماً بالتعامل مع القطاع الخاص، ويهمه أن يكون هذا القطاع فعّالاً ولديه الإرادة والمقدرة لإقامة مشاريع شراكة، شرط أن يحترم الشراكة والشريك.

## لا بديل عن القطاع الخاص

■ تقولون أن الدولة تدعم القطاع الخاص، لكن يلاحظ أن وضعه مشابه لأوضاع مر بها القطاع الخاص في بلدان المنطقة، ولا يزال في بعض هذه البلدان قطاعاً خجولاً ومبعداً.

□ تختلف موريتانيا عن جميع دول أفريقيا من شمالها إلى جنوبها مروراً بالوسط. فنحن البلد الوحيد في المنطقة الذي يتميز بحضور قطاع خاص وطني منذ فجر الاستقلال.

مشكلة القطاع الخاص في موريتانيا ليست سياسية وإنما هي قضية سوق وآليات تمويل وأنظمة جمركية حديثة. إنشاء المندوبية

العامة لترقية الاستثمار الخاص كان أمراً مهماً وشكل نقلة نوعية، لان ما أنجزته المندوبية يعتبر جيداً بمختلف المقاييس، ونتجت عنه بوادر مشجعة وسيتعزز هذا الأمر لأن إرادة الدولة حقيقية وشعارها أن لا بديل عن القطاع الخاص.

من جهة ثانية لا يجوز أن نحمّل الدولة أكثر من طاقتها، ولا ننسى أن المتغيّرات العالمية جعلت الاقتصاد حالياً يتميز بعلاقة أكثر تكاملاً ما بين القطاعين العام والخاص. فالدولة تتدخل بصورة ستراتيجية لدعم المبادرة الخاصة ومساعدة المؤسسات وليس للحلول مكانها.

## تغيير سريع وجذري

■ **لديكم خبرة واسعة في جمعيات أو اتحادات أرباب العمل، وبعد أن تم انتخابكم لرئاسة الاتحاد الوطني لأرباب عمل موريتانيا، فما هي أبرز عناوين برنامج عملها للفترة المقبلة؟**

□ اسمحوا لنا بالتحدّث قليلاً عن خبرتنا فهي رأس مالنا الأهم. فانا أعمل في الشأن العام منذ سنة 1976، خصصت الجزء الأكبر من حياتي للعمل في المؤسسات أو في منظمات أرباب العمل. تسلمت منصباً في الاتحاد العام لأرباب العمل الموريتانيين، وكنت من الذين واكبوا تطور الاتحاد وعايشت فترة إنشاء المقر الدائم له. تسلمت مناصب مختلفة في منظمات دولية وإقليمية تتعلق بأصحاب الأعمال، وخلال 30 سنة تكونت لدي خبرات ونظرة واقعية للأمور. أتولى حالياً إدارة اكبر شركة في موريتانيا وربما هي من الأكبر في أفريقيا، وهي شركة "سنيم" التي يعتبرها البعض مؤسسة عامة، لكنها مختلطة وتعمل وفق قواعد السوق وأنظمة القطاع الخاص.

وأنا أعيش يومياً مشاكل المؤسسة وهمومها. استناداً لهذه الخبرة والتجربة الواسعة رسمنا خطة عمل للمستقبل، واعتقد أنّ تغييراً جذرياً سيحصل وسيكون سريعاً.

لكن نسارع إلى القول بأنه مهما كانت الإمكانات الفردية كبيرة وعميقة فهذا النوع من التغيير لا يمكن أن يتم فردياً، وبالتالي لا بد من التشاور والتعاون مع الجميع لتنظيم الاتحاد العام لأرباب العمل، والانطلاق بالقطاع الخاص الموريتاني نحو آفاق جديدة.

أما ما يتعلق ببرنامجنا للمستقبل، فسيتم التركيز على 4 محاور ستراتيجية هي الآتية: العمل بمنتهى المهنية في تدخلات منظمة أرباب العمل، تحسين جودة الخدمات التي تقدمها المنظمة للمؤسسات، العمل على تطوير طاقات الموارد البشرية وتحسين الكفاءات المهنية، تطوير نشاط المنظمة لتؤدي دوراً فاعلاً في التشاور الاقتصادي والاجتماعي وفتح حوار اجتماعي متجدد. وإذا نجحنا في انجاز هذه المحاور العامة فسيؤدي ذلك إلى قيام قطاع خاص قوي اقتصادياً ومسؤول اجتماعياً.

## المسألة ليست في الحجم

■ **يقال أن القطاع الخاص الموريتاني لم ينجح حتى اليوم في القيام بدور الشريك الحقيقي للمستثمر الأجنبي. فهل تعتقدون أن أرباب العمل الموريتانيين قادرون على مواكبة المتغيّرات في الداخل وفي الخارج؟**

□ ليس في المسألة اعتقاد وترجيح وإنما هناك وقائع ملموسة. فلو توفّرت في موريتانيا الظروف المتوفّرة في بلدان أخرى، لكانت النتائج بالغة الأهمية، لان رجال الأعمال الموريتانيين يتمتعون بالخبرة والديناميكية. لا توجد دولة كبيرة وأخرى صغيرة في هذا المجال، كما لا يؤثر حجم المؤسسة على أداء القطاع الخاص. المهم هو تحديد الخيارات ورسم السياسات المؤاتية. فهناك سياسة جيدة وأخرى تؤدي إلى عواقب وخيمة. يوجد في أفريقيا 52 دولة فهل نجحت جميعها؟ هناك دول ناجحة وأخرى تعاني من الفشل. وإذا تمعنتم بأوضاع دول كبيرة وعريقة وتملك ثروات ضخمة تجدون القطاع الخاص لديها لا يزال في خطواته الأولى.

## هل القطاع الخاص جاهز؟

■ **ذكرتم التشاور الاقتصادي، فهل تعتقدون أن الحكومة ستوافق على إعطاء القطاع الخاص دوراً في رسم السياسات الاقتصادية واتخاذ القرارات الستراتيجية؟**

□ هذا الأمر محسوم بالنسبة إلينا، وهو من خيارات الدولة حالياً. فالمؤسسة هي التي ستتحمل تبعات السياسة المرسومة من الدولة، وبالتالي يحق لها المشاركة في دراسة السياسة الاقتصادية، فلا يجوز أن تعقد الدولة اتفاقات خارجية وترسم السياسات الستراتيجية، ثم تضعها أمام أصحاب الأعمال وتطلب تنفيذها من دون أن يكون لهؤلاء رأي فيها، مع احتمال أن لا تكون المؤسسة الموريتانية جاهزة لمثل هذه السياسات.

لذلك نرى بأنه لا بد من توزيع الأدوار شرط أن تتغيّر العقليات، ويقتنع الجميع أن لكل دوره وعليه واجبات وله حقوقه. المسألة ليست صعبة وكما ذكرنا فهي من خيارات الدولة لان هذه القضية أساسية وتتعلق بمستقبل البلد اقتصادياً واجتماعياً.

ومع أننا اشرنا إلى أن الأمر محسوم بالنسبة إلينا، فلا ننسى أن القطاع الخاص مطالب بأن يكون في مستوى هذا الدور. ■

# مندوبية الاستثمار في موريتانيا: نتائج مهمة ومندوب جديد

**أكد المندوب العام لترقية الاستثمار الخاص في موريتانيا سيدي محمد ولد امجار أنّ نشاط ترويج مناخ وفرص الاستثمار في موريتانيا سيتواصل في المرحلة المقبلة، خصوصاً بعد أن يصدر القانون الجديد للاستثمار الموجود في مجلس النواب لإقراره.**

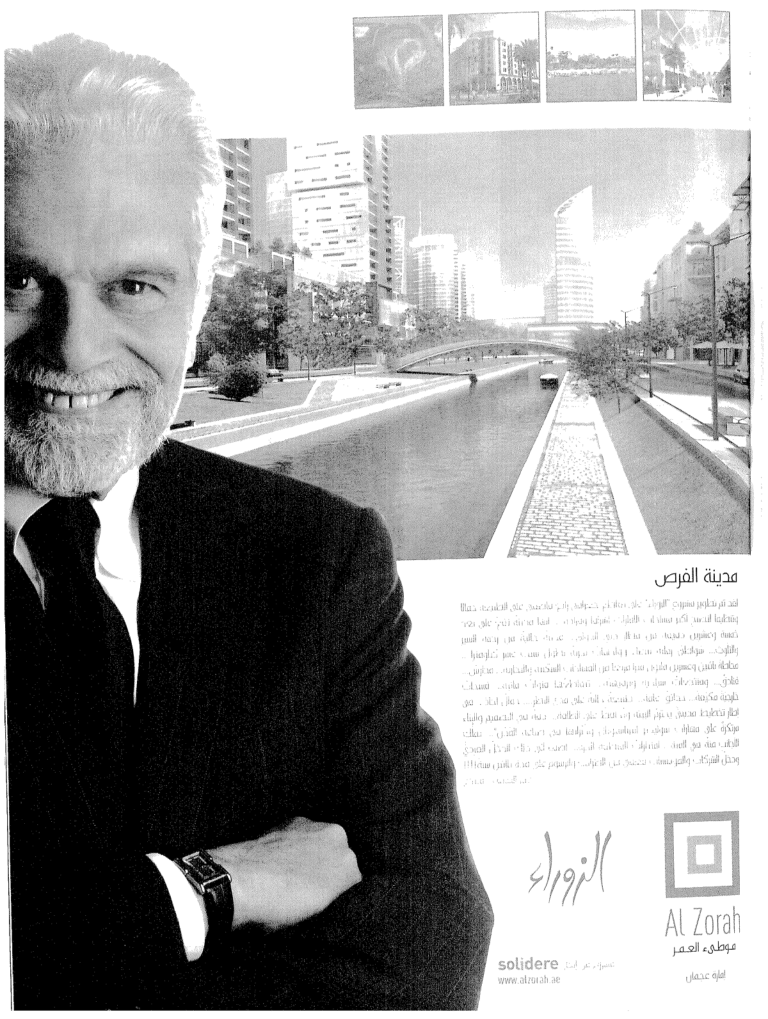

سيدي محمد ولد امجار

**وكان امجار عُيّن على رأس المندوبية العامة لترقية الاستثمار خلفا لـ محمد عبد الله اياها وذلك في إطار التغيير الوزاري الأخير الذي جرى في موريتانيا خلال مايو الماضي.**

**والمعروف أن المندوبية العامة لترقية الاستثمار قامت في الأشهر الماضية بعملية ترويج واسعة في مختلف الدول العربية وشاركت في عدد من التظاهرات الاقتصادية لا سيما تلك التي نظمتها مجموعة الاقتصاد والأعمال، ونجح محمد عبد الله ياها بربط المندوبية بشبكة واسعة من العلاقات، ونتج عن العملية الترويجية، إعلان عدد كبير من المجموعات الاقتصادية العربية لاسيما من دول الخليج ومصر ولبنان، عن رغبتهم الدخول في مشاريع مختلفة في موريتانيا.**

**وكان ولد امجار اختتم المؤتمر الـ 11 للاتحاد الوطني لأرباب عمل موريتانيا بكلمة أشار فيها الى أن المندوبية عملت منذ تأسيسها على تشخيص معوّقات الاستثمار، وحث السلطات الرسمية على القيام باصلاحات بنيوية لرفع تنافسية الاقتصاد وتشجيع الاستثمار.**

**وذكر أن قانون الاستثمار في مرحلة اللمسات الاخيرة وهو يمنح الكثير من الحوافز والتشجيعات.**



مدينة الفرص
الزوراء
Al Zorah
موطئ العمر
إمارة عجمان
solidere
www.alzorah.ae

# د. محمود محي الدين: الاستثمارات الخارجية لجمت التضخم في مصر

القاهرة – محمود عبد العظيم

**ثلاث قضايا خلافية برزت مؤخراً بين الدول العربية من ناحية والدول الغربية وعلى رأسها الولايات المتحدة الأميركية من ناحية ثانية، أدت إلى نوع من المواجهة خلال الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدولي.**

**هذه القضايا شملت السياسات والتوجهات الاستثمارية للصناديق السيادية العربية العائدة ملكيتها لحكومات عربية خليجية، وكذلك قضية تصدير سلع عربية وخامات بأسعار عالمية بعد أن بدأت بعض الدول العربية الاستفادة من مزايا تحرير التجارة العالمية، إلى جانب قضية الارتفاع المتواصل لأسعار النفط الذي دفع الدول الغربية إلى التوسع في إنتاج الوقود الحيوي من المحاصيل الزراعية، ما فاقم من أزمة الغذاء، وبالتالي ارتفاع فاتورة الواردات العربية منها. هذه القضايا الخلافية دفعت وزراء الاقتصاد والمال والاستثمار العرب لإجراء نوع من المراجعات للسياسات المطبقة على الصعيد الاقتصادي، خاصة بعد أن تفرعت عن هذه القضايا أزمات عربية مثل مشاكل التضخم وارتفاع أسعار الغذاء وإعادة اكتشاف الجدوى الاقتصادية للمشاريع العربية المشتركة خاصة في مجال الزراعة واستصلاح الأراضي. حول هذه القضايا وغيرها، كان هذا الحوار مع وزير الاستثمار المصري د. محمود محي الدين.**


د. محمود محي الدين

■ **نبدأ من المعركة الدائرة حول تحرير التجارة العالمية، والمكاسب والخسائر التي تحققت لمختلف الأطراف. ما هي أسباب هذه المعركة وما الرؤية العربية لمسارها؟**

□ قبل الاجتماعات الأخيرة لصندوق النقد الدولي، عقدت وزارة الخارجية المصرية لقاءً ضم ممثلين لدول آسيوية وعربية لمناقشة السلبيات الناتجة عن بعض السياسات الحمائية الجديدة التي بدأت تتبعها الدول الغربية، عندما بدأت الدول العربية تستفيد من تحرير التجارة العالمية وتصدير سلع وخامات إلى الدول الغربية بالأسعار العالمية. فالدول المتقدمة بدأت تبدي عدم ارتياح لذلك، وكذلك لجهة تعاملها مع رؤوس الأموال المتدفقة من البلاد النفطية. ووجدنا أن هناك من يهدد باستخدام سياسات تعود إلى ما قبل إنشاء منظمة التجارة العالمية، بعد أن تحسنت أوضاع دول نامية عدة على الصعيد الاقتصادي.

ووجدنا أيضاً الشيء نفسه في ما يتعلق بصناديق الاستثمار السيادية العربية، حيث جرى التدخل ضد عمليات استحواذ كبرى كانت ترغب هذه الصناديق في إتمامها في الولايات المتحدة الأميركية وبعض الدول الغربية، وذلك في عملية ازدواج واضحة للمعايير. ومع ذلك، نحن مع التأكيد على بعض الأمور في ما يتعلق بتعاملات هذه الصناديق ومنها الشفافية، وأن تكون استثمارات هذه الصناديق طويلة الأجل، وألا تكون ذات طابع سياسي. ولكن، كل هذه المعايير متوافرة في الصناديق العربية.

## أجواء أزمة عالمية

■ **في ظل أجواء أزمات اقتصادية عالمية، منها ما هو مرتبط بالقطاع المالي وأزمة الرهن العقاري، ومنها ما هو مرتبط بأسعار الغذاء والوقود الحيوي، ومنها ما هو مرتبط بتراجع إحتياطي المعادن والخامات. كيف يمكن للدول العربية التعامل مع هذه الملفات الشائكة؟**

□ لا بدّ أن نعترف أن بعض هذه الأزمات يعود إلى عوامل مستجدة، منها ارتفاع متوسط الاستهلاك في الهند والصين، فضلاً عن التطورات المناخية. لكن في المقابل، هناك تشوّه في الأسواق ناتج عن الدعم إنتاجاً واستهلاكاً. فبعض الدول الغربية تدعم التحول لإنتاج الإيثانول على سبيل المثال، بل تعطي حوافز لمستهلكي هذا النوع من الوقود. وعندما كان إنتاج هذه الوقود يعتمد على المخلفات الزراعية لم يكن هناك مشكلة. ولكن المشكلة ظهرت عندما بدأ يعتمد على غذاء البشر، مشفوعاً بالدعم السخي، وبالتالي، أصبح الموضوع في حاجة إلى إثارة لأن ملء خزان سيارة من الإيثانول الناتج عن الذرة لمرة واحدة يكفي لاستهلاك شخص من الذرة لمدة عام. والفرق بين الأزمات الاقتصادية العالمية في الماضي، (أزمة 1997 في آسيا، وأزمة الاثنين الأسود في نيويورك في منتصف الثمانينات) والأزمات الحالية، أن هذه الأزمات كانت تخص بعض الاقتصادات، ولكن ما يثير القلق في الأزمة الحالية هو تلك السياسات الحمائية غير المنضبطة وغير المسؤولة.

■ **ولماذا لا تعود بعض هذه الأزمات، خاصة أسعار الغذاء والوقود، لمضاربات عالمية؟**

□ ناقشنا ذلك، فأسواق المشتقات والعقود الآجلة لا تنظر للعرض والطلب المستقبلي بل تعتمد على ما يجري الآن في السوق. والأزمة هي نتيجة لتعاملات راهنة أكثر من كونها نتيجة لمحاولة البعض الاستفادة منها.

## التضخم في مصر

■ **تشهد مصر حالة من التضخم غير المسبوق. ويرى البعض أن معالجة هذا التضخم لا تعتمد على تكامل السياسات المالية والنقدية؟**

□ في الظروف الراهنة، يمكن القول أن التضخم مستورد. وهذا يتطلب تنسيقاً بين السياسات المالية والنقدية، وهذا حاصل بالفعل. ولكن، عندما ترتفع أسعار سلة الغذاء في العالم بنحو 83 في المئة، كيف يمكن أن يكون معدل التضخم في مصر؟ إذاً، التضخم أقل كثيراً من معدل ارتفاع الأسعار عالمياً، ومع ذلك نستهدف الوصول بالتضخم إلى رقم فردي عبر إجراءات تتسم بالحرص الشديد، مثلاً خفض عجز الموازنة أصبح ضرورياً حتى لا يحدث انفلات، وحتى لا نكرس التضخم بأسباب محلية. ولمعالجة آثار التضخم تم اتخاذ العديد من التدابير منها زيادة المرتبات والمقررات التموينية واستمرار الدعم لبعض الخدمات. والذكاء هنا هو ألا تتحول هذه الإجراءات إلى أسباب لزيادة التضخم، الأمر الذي يتطلب سياسات مساندة من المجتمع المدني وتغيير نمط الاستهلاك. هذا في الأجل القصير، أما في الأجل الطويل فيمكن القول أن مشاريع استصلاح الأراضي والمشاريع الزراعية أصبحت مجدية، وعلى الحكومات أن تستثمر في البنية الأساسية لهذه المشاريع، مثل مد الطرق وإنشاء مناطق التخزين والقيام بالأنشطة اللوجيستية المساندة، وكذلك تشجيع نظام المشاركة مع القطاع الخاص وتوسيع الرقعة الزراعية للظهير الصحراوي في الصعيد. ومن المناسب أن نستفيد الآن مما أنفق في مشروع توشكى خاصة أن لدينا طابوراً طويلاً من كبار المستثمرين العرب من السعودية والإمارات يطلبون أراضي هناك، لأننا نسعى لزيادة نسبة الإكتفاء الذاتي من بعض السلع مثل القمح والسكر، خاصة في ضوء تضاعف معدل استهلاك الفرد ونمو السكان. أيضاً هناك نقطة إيجابية تتمثل في أن القطاعات الاستثمارية المنظمة أصبحت تهتم بالزراعة، وأصبح هناك شركات تتكون للاستثمار الزراعي خارج الوادي والدلتا، ولا نتكلم عن سلعة معينة، بل عن سلة غذاء. ولو تركز الجهد العربي في مشاريع البنية الأساسية مثل الطرق والموانئ النهرية، وتركت بقية الأمور للقطاع الخاص، لكان لذلك انعكاسات إيجابية، لأن هناك هدراً لا يقل عن 35 في المئة من بعض المنتجات الزراعية بسبب نقص النقل. والوضع الاقتصادي العربي العام مشجع وإيجابي فهناك شركات صناعات غذائية مصرية وعربية متميزة، وهناك شركات على أعلى مستوى في مجال النقل المبرد. وفي الوقود هناك مشروع "مصدر" الإماراتي الذي يتم تمويله بطرق مبتكرة ومنها شهادات الكربون. كما يوجد في مصر وسورية مراكز بحوث مشتركة جيدة في المجال الزراعي وغيرها.

**"أزمة الطاقة تهدد الاقتصاد العالمي وفاتورة الغذاء العربي تتضاعف"**

### الطفرة النفطية

■ **إلى أي مدى استفاد العرب ومصر على وجه التحديد من الطفرة النفطية الراهنة؟**

□ على مستوى مصر، نجحنا خلال السنوات الثلاث الماضية في اجتذاب 21 مليار دولار استثمارات خارجية، بالإضافة إلى 3,5 مليارات صافي استثمارات أجنبية مباشرة من خلال البورصة. وحصة العرب من إجمالي هذه الاستثمارات تبلغ 40 في المئة. وهذه الاستثمارات ساهمت في وفرة المعروض من النقد الأجنبي وزيادة الاحتياطي ومساندة سعر صرف العملة المحلية. وهذا ما لمسناه في مصر مؤخراً، فمعدل التضخم الذي يدور الآن حول 15 في المئة كان من الممكن أن يكون مضاعفاً لو لم تتدفق هذه الاستثمارات على مصر.

■ **ولكن في ظل هذه الاستثمارات، هناك شعور متنام لجهة تركيز الثروة واتساع الهوة ما بين الفقراء والأغنياء؟**

□ الحكومة تتخذ العديد من الإجراءات وفق توجيهات الرئيس مبارك في هذا الشأن. ومن شأن هذه الإجراءات توزيع الدخل في المجتمع، فهناك 12 مليار جنيه، قيمة العلاوة الأخيرة في المرتبات، ستسهم كثيراً في تحسين الأوضاع وإعادة توزيع الدخول. وأعتقد أن مشكلة التضخم والأسعار مشكلة عارضة ولكن المشكلة الأساسية هي زيادة السكان وزيادة الطلب على العمل. والمطلوب ألا تكون إجراءات مواجهة التضخم على حساب الإصلاح الاقتصادي المهد لحركة النمو.

■ **شهدت مصر مؤخراً موجة من الإضرابات العمالية، ألا يؤثر ذلك على حركة الاستثمار الأجنبي؟**

**"مطلوب إعادة اكتشاف الجدوى الاقتصادية للمشاريع الزراعية العربية المشتركة"**

□ الناس لا تحب الإضرابات والاضطرابات. ولكن طالما أن هذه الإضرابات تتم في إطار آمن وبشكل حضاري لا توجد مشكلة، خاصة أن القانون يعترف بحق الإضراب والاعتصام، وهي متدرجة وبضوابط، ولا يجب أن نشعر بالقلق طالما بقي الموضوع في إطار خلافات داخل العلاقات الصناعية. ومع ذلك، فإن البيان الأسبوعي الصادر عن وزارة الاستثمار حول تأسيس الشركات الجديدة يشير إلى تنامي حركة تأسيس الشركات ومساهمة المستثمرين الأجانب في تأسيسها.

■ **هناك من يطالب بإعادة النظر في برنامج الخصخصة، بعد أن تحول إلى بيع للأراضي، وفي ضوء أن العالم يمر بمراجعات لبعض السياسات؟**

□ في ما يتعلق ببيع الأراضي، لدينا برنامج لإدارة الأصول معلن منذ سبتمبر 2004 ويتضمن طرح الأصول غير المستغلة ومنها بيع الأراضي. نعم هناك مراجعات للفكر والتجارب الاقتصادية على مدى التاريخ الحديث، منذ **آدم سميث وريكاردو**. وإنكلترا أم اقتصاد السوق في العالم كله قامت بالتأميم بعد الحرب العالمية الثانية، حتى جاءت **تاتشر** وقامت بإجراء الخصخصة المؤلمة. ونحن أيضاً في مصر مستعدون للدفاع عن تملك الدولة لمجمع الألمنيوم لأن هناك أسباباً عدة لذلك، منها أنني لن استبدل احتكار الدولة باحتكار القطاع الخاص، لأن هذا المجمع هو المصنع الوحيد الذي يعمل في مجاله، وهو يعمل بمنظومة عالمية ويحقق أرباحاً عالية ودخل في مشروعات قيمة مضافة ويخدم المجتمع المحلي الذي يعمل فيه. ولكن هذه الإدارة الناجحة في مجمع الألمنيوم هل يمكن أن تنجح في إدارة محلات تبيع السمك؟ كذلك مصنع السكر ومصنع النهضة الجديد الذي دخلت فيه الدولة لإنتاج الأسمنت، فضلاً عن مجالات الأسمدة وترميم الفنادق التاريخية وغيرها من المشروعات التي لا تنسحب منها الدولة. إذاً هناك مراجعات تحت مظلة اقتصاد السوق، ونحن نختار أسلوباً "براغماتياً" يتميز بالمرونة. المهم الهدف، وأهدافنا تحقيق أعلى معدل تشغيل وأعلى معدل نمو وأقل معدل تضخم.

وسوف نستخدم الأداة المناسبة لتحقيق الأهداف بدليل أنه حينما فشل نظام اتحاد العاملين المساهمين قمنا باسترداد العديد من الشركات التي خضعت لهذا النظام، وما نرى أنه في صالح الاقتصاد المصري نفعله. ■

# خطة "دائرة التخطيط والاقتصاد": 12 أولوية لتحقيق "رؤية أبوظبي 2030"


ناصر أحمد السويدي

أبوظبي - خطار زيدان

**أعلنت "دائرة التخطيط والاقتصاد" في أبوظبي عن خطتها الستراتيجية للسنوات الخمس المقبلة 2008-2012. وقد تمّ إعدادها، حسب ما أشار رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد ناصر أحمد السويدي بناءً لأجندة السياسة العامة، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2030، حيث جرى تحديد المجالات والأهداف ذات الأولوية للدائرة بما يتواءم مع التوجه العام لحكومة أبوظبي ومهام الدائرة.**

تضمّنت الخطة الجديدة 12 أولوية ستراتيجية، ستسعى "دائرة التخطيط والاقتصاد" إلى تحقيقها في السنوات الـ5 المقبلة. وسيكون للدائرة دور محوري في قيادة اقتصاد إمارة أبوظبي وفي تقديم كافة الخدمات وكل التسهيلات للمستثمرين المحليين والأجانب، ما يجعل من مشاريعهم الاستثمارية في أبوظبي نموذجاً يحتذى في النجاح وتحقيق الأهداف المرسومة.

وقال **السويدي**: "إنّ أجندة السياسة العامة لحكومة أبوظبي أكّدت على ضرورة وجود قطاع خاص كبير وفعّال، وإرساء دعائم اقتصاد مستدام مبني على المعرفة وتوفير بيئة تشريعية مثلى تتسم بالشفافية والاستمرار بعلاقات دولية قوية ومتنوّعة والاستخدام الأمثل لموارد الإمارة والمساهمة الفاعلة والمستمرة في اتحاد دولة الإمارات العربية المتحدة.

وفي هذا الإطار، تسعى دائرة التخطيط والاقتصاد، ومن خلال ستراتيجيّتها الجديدة وخططها المستمرة، إلى تطوير البُنية التشريعية وتطوير المناخ المناسب للاستثمار سنة بعد أخرى لتوفير بيئة تنافسية جاذبة، وتعزيز المكانة التنافسية لإمارة أبوظبي في بيئة نموذجية تحكمها قوانين وأنظمة متطوّرة".

وأشار **السويدي** إلى أنّ الدائرة سوف تعمل على تحقيق نموّ سريع ومستدام للناتج المحلي الإجمالي لإمارة أبوظبي، وإنشاء قاعدة اقتصادية متنوّعة وعريضة، وخفض مساهمة قطاع النفط وزيادة مساهمة القطاعات الاقتصادية الأخرى، حيث أنّ الإمارة تحتاج إلى اقتصاد عريض القاعدة لضمان نموّ اقتصادي مستدام وطويل الأمد، وحماية الاقتصاد من آثار التذبذب في أسواق النفط الدولية. كما ستعمل على الاندماج أكثر في الاقتصاد العالمي من خلال التجارة والاستثمار والترويج لإمارة أبوظبي كوجهة استثمارية جاذبة، إضافة إلى تشجيع ودعم الشركات الراغبة في التجارة أو الاستثمار في الخارج، وتوسيع قاعدة الشركات كقوة دافعة للنموّ الاقتصادي من خلال زيادة مساهمة الشركات المتوسطة والصغيرة في الناتج المحلي الإجمالي وخلق فرص عمل ذات قيمة مضافة عالية، وتعزيز القدرة التنافسية لبيئة الأعمال.

واعتبر وكيل دائرة التخطيط والاقتصاد في أبوظبي **محمد عمر عبد الله** أنّ رؤية الدائرة تتمثل في إيجاد بيئة اقتصادية مثالية تكفل النمو المستمر وتوفّر فرصاً واعدة لمجتمع متطوّر، إضافة إلى وضع الخطط الاقتصادية والعمل على ارتقاء بيئة الأعمال في أبوظبي، وتوفير الأدوات والآليات التي تركّز على احتياجات العميل للتمكّن من الاستمرار في توفير الفرص للمجتمع. وأشار **عبد الله** إلى أنّ دائرة التخطيط والاقتصاد تسعى بالتعاون مع مجلس أبوظبي للتطوير الاقتصادي وغرفة تجارة وصناعة أبوظبي والجهات الأخرى إلى الدفع باتجاه اقتصاد مستدام ومنفتح ومنافس عالمياً لتحقيق رؤية حكومة أبوظبي.

## الأولويات الستراتيجية

أما الأولويات الستراتيجية التي ستعمل "دائرة التخطيط والاقتصاد في أبوظبي" على تحقيقها في فترة السنوات الخمس المقبلة فتتلخص بما يلي:

- تطوير الخطط والسياسات الشاملة للنمو الاقتصادي وتوظيف الأموال في مشاريع اقتصادية مختلفة في إمارة أبوظبي، وبناء وتدريب الكوادر البشرية.
- ضمان التطبيق الفعّال لكافة الخطط المتعلقة بالنموّ الاقتصادي، وتحديد ما تحتاجه إمارة أبوظبي من مؤسسات ومشاريع تحقق هدف التنمية الاقتصادية والتنوّع الاقتصادي.
- ضمان تزويد أصحاب العلاقة بالإحصاءات الاجتماعية والاقتصادية الدقيقة والحديثة عن إمارة أبوظبي.
- ضمان تزويد أصحاب العلاقة بدراسات حديثة للبحوث الاجتماعية والاقتصادية.
- المشاركة الناشطة والفاعلة في تطوير اتفاقيات التجارة الحرة في الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون الخليجي، ومراجعة الاقتراحات المتصلة باتفاقيات التجارة الحرة.
- الترويج لإمارة أبوظبي أمام المستثمرين الدوليين المستخدمين على المستويين الجغرافي والقطاعي.
- التطوير الناشط للآليات الفاعلة الرامية إلى حماية جميع المستهلكين وكافة المؤسسات.
- اعتماد إجراءات فعالة لتراخيص لكافة المؤسسات الحالية والمحتمل تأسيسها في إمارة أبوظبي.
- بلورة سلسلة كاملة من التشريعات والأنظمة الاقتصادية.
- تزويد كافة المؤسسات في إمارة أبوظبي الراغبة بممارسة الأعمال التجارية في الخارج بالخدمات والأدوات والنصائح ذات الصلة. ■

## وكيل دائرة الشؤون البلدية في أبوظبي

# نظام بلدي حديث لخدمة التنمية



أحمد محمد الشريف

أبوظبي – خطار زيدان

**أعلنت دائرة الشؤون البلدية في إمارة أبوظبي مؤخراً عن ملامح خطتها الستراتيجية للسنوات الخمس المقبلة (2008–2012)، استناداً إلى المخطط الإنمائي الشامل الذي شرعت به حكومة إمارة أبوظبي لإعادة هيكلة الدوائر الحكومية. وأتى الإعلان عن هذه الخطة، بعد عام على تشكيل دائرة الشؤون البلدية، لتتولى التخطيط والإشراف على مشاريع البلدية، وخلق نظام بلدي متقدم يخدم التنمية المستدامة ويحسن مستوى المعيشة في إمارة أبوظبي. وكيل دائرة الشؤون البلدية في إمارة أبوظبي أحمد محمد الشريف يعرض في هذا الحديث ملامح الخطة الجديدة وأولوياتها.**

■ **مضت سنة على إنشاء دائرة الشؤون البلدية في إمارة أبوظبي. ما الهدف من إنشائها، وما هي أهم الإنجازات التي قامت بها حتى اليوم؟**

□ تم إنشاء دائرة الشؤون البلدية في إطار سعي حكومة أبوظبي لإعادة هيكلة القطاعات الحكومية بشكل شامل، خصوصاً البلديات. وقد حلّت الدائرة مكان دائرة البلدية والزراعة في العين، ودائرة البلدية وتخطيط المدن في أبوظبي، ولم يكن هناك بلدية في المنطقة الغربية. وتشكلت تحت مظلة دائرة الشؤون البلدية 3 بلديات، وسيكون لكل بلدية مجلس بلدي ومدراء عامون. والدائرة معنية بتنظيم الشؤون البلدية على مستوى الإمارة، من حيث القوانين والتشريعات والأنظمة، بغرض إنشاء نظام حوكمة متكامل للعمل البلدي، يدعّم التنمية الاجتماعية والاقتصادية والعمرانية ويخلق بيئة ملائمة ومستدامة للعيش.

أما بالنسبة للإنجازات، فمسؤوليات الدائرة كبيرة، وهي تتضمن 4 قطاعات: قطاع معني بتنظيم شؤون العقارات والأراضي وإنشاء قاعدة معلومات متكاملة لشؤون الأراضي؛ وقطاع لمساندة البلديات وتلبية احتياجاتها، مهمته تقديم الدعم المطلوب في التدريب والتأهيل وحل أية نزاعات قد تنشأ بين البلديات، وتقديم الدعم الاستثماري للبلدية، لتتمكن من الاعتماد على نفسها جزئياً أو كلياً على المدى البعيد؛ والقطاع الأهم هو قطاع الحوكمة، ويتكون من إدارة شؤون القوانين والتشريعات البلدية، وإدارة للشكاوى، كملاذ أخير، بعد أن تحاول البلديات حلها، وإدارة معنية بالتخطيط الستراتيجي البلدي، والتنسيق بين المبادرات والخطط البلدية، بشكل يتماشى مع السياسة العامة للحكومة والمستوى المطلوب؛ وقطاع لإدارة شؤون المجالس البلدية، المعنية بوضع الأنظمة والقوانين والتشريعات اللازمة لتنظيم شؤون المجالس، ووضع معايير موحدة في أدائها وعملها.

■ **ألا تنتقص فكرة إنشاء الدائرة من صلاحيات البلديات نفسها؟**

□ إن الدائرة هي مظلة تنظيمية تشريعية ورقابية، تقوم بوضع القوانين والتشريعات ووضع أنظمة الرقابة والحوكمة. وهي غير معنية بالخدمات اليومية التي تقدمها البلديات. فهذه الأخيرة تعتمد معاييرها الخاصة، من خلال عقودها وأساليب إدارتها المبنية على الأداء. فالدائرة هي قطاع مساند للبلديات، وهي لم تنشأ كشرطي عليها وإنما لدعمها وخلق وسائل وآليات لأداء الأعمال بشكل واضح وشفاف، يعكس المسؤولية، ويقيّم الأداء من خلال القوانين والتشريعات التي تضعها الدائرة. كما تقوم الدائرة أيضاً بالتنسيق بين البلديات ومشاركتها لوضع القوانين والتشريعات المطلوبة، كما أن الدائرة هي التي تمثل البلديات أمام الحكومة، وتضمن صحة توزيع الاهتمام بينها بشكل متساو.

■ **هل تمت الاستعانة بتجارب دول أخرى قبل تطبيقها في أبوظبي؟**

□ مرت إعادة الهيكلة الحكومية في إمارة أبوظبي بأكثر من سنتين من البحوث والدراسات، وتمت الاستعانة بخبرات عالمية. وبالنسبة لمنظومة البلديات الجديدة، تم الإطلاع على تجارب دول متقدمة، مثل أوستراليا، كندا والولايات المتحدة الأميركية، وكذلك على تجارب بعض دول المنطقة.

■ **أين أصبح العمل في الشؤون التنظيمية للبلديات؟ وكيف سيتم إنشاء المجالس البلدية؟**

□ تم إنشاء بلدية في المنطقة الغربية، ومجلس بلدي خاص بها، وإذا دعت الحاجة لإنشاء بلدية أخرى في المستقبل ستدرس الدائرة ذلك، أما بالنسبة لمجالس البلدية في أبوظبي والعين فهي في طور التأسيس.

والحكومة اليوم في طور إعداد اللوائح والقوانين التي تنظم عمل دائرة شؤون البلدية مالياً، ووضع معايير لاختيار الأعضاء في المجالس البلدية بواسطة الانتخاب أو التعيين، وتحديد دور المجالس. وبعد ذلك، على المجالس ممارسة دورها بشكل يضمن تحقيق رؤية الحكومة، بتمثيل السكان بشكل صحيح، وتقديم الخدمات المطلوبة لهم. وهناك اهتمام بإنشاء قاعدة تشريعية وخلق بيئة مناسبة للعمل. والدائرة معنية بتنظيم شؤون المجالس

بالتنسيق مع لجنة إعادة الهيكلة والجهات القانونية للحكومة.

■ **كيف سينعكس هذا الإطار التنظيمي الجديد على المواطن والمقيم؟**

□ المجالس البلدية وسيلة جيدة لقياس وتقييم متطلبات واحتياجات السكان من الخدمات البلدية. ونحن نتوقع أن يكون للمجالس دور إيجابي في دعم مسيرة التنمية، وتلبية طموحات القيادة، وهذا سينعكس إيجاباً على الخدمات البلدية وعلى المواطن.

■ **ما هي الخطة الخمسية لدائرة الشؤون البلدية، وما هي الوسائل لتنفيذها؟**

□ حدّدت دائرة الشؤون البلدية أولويّات أساسيّة في المخطّط الستراتيجي للأعوام 2008–2012، وأهمها:

1 – إنشاء قطاع بلدي شفّاف ومسؤول، من خلال رسم السياسات الضرورية والقوانين والأنظمة والمعايير لكل من دائرة الشؤون البلدية والبلديات والمجالس البلدية.

2 – تشجيع أكبر للسكان للمشاركة في الخدمات البلدية بما يلبي المتطلبات العامة.

3 – زيادة فعاليّة الخدمات من خلال خلق شراكات مع القطاع الخاص.

4 – توفير التدريب والدعم للبلديات لتتمكن من الحصول على الكفاءات اللازمة لتقديم خدمات عالية الجودة.

5 – التأكد من تبادل البلديات الثلاث المعرفة والخبرات في ما بينها.

6 – التنسيق مع جهات حكومية أخرى مثل: هيئة أبو ظبي للسياحة ودائرة التخطيط والاقتصاد للتأكد من تجانس الخدمات البلديّة مع المخطط الإنمائي للإمارة.

فالمطلوب بذل جهد مكثف لاستكمال القوانين والتشريعات المنظمة للقطاع العقاري، ورفع مستوى الخبرات الوطنية التي تدير عملية التنمية في البلديات من خلال برامج تدريبية متطورة، بهدف تمكين البلديات القيام بدورها بشكل فعال يتناسب مع خطة الحكومة، واستكمال نظام الحوكمة.

■ **ما هي الإجراءات التي سيتم اتخاذها لتطوير العمل في القطاع العقاري وتنظيمه؟**

□ في ما يتعلق بالقطاع العقاري، هناك بعض القوانين في طور التطوير، كقانون الملكية العقارية والتسجيل العقاري وقانون الضمان المالي العقاري وقانون الوساطة المنظم لنشاط الوسطاء. ولهذه القوانين

■■

## أحمد الشريف: الأولوية لإنشاء مدن كاملة الخدمات ورفع مستوى المدن القائمة

■■

لوائحها التنظيمية. ونعمل أيضاً على وضع نظام "كود البناء"، كما نعمل على تطوير وتبني نظام خاص للإمارة، يحدد مواصفات البناء بمختلف معاييرها، مع تحديد شروط خاصة لكل منطقة تتلاءم مع بيئتها. وتستدعي المرحلة المقبلة مراجعة قانون البناء في أبوظبي ليتناسب مع الخطة الطموحة، مع الأخذ في الاعتبار متطلبات القطاع الخاص.

■ **كيف يمكن تصور أبوظبي بعد 5 أو 10 سنوات؟**

□ نحن نتوقع خلال مدة زمنية قصيرة أن يلمس المواطن والمقيم المتغيرات الإيجابية التنموية للخطة التي وضعتها الحكومة، والبلديات معنية بجزء كبير منها. كما سيلحظ قدراً كبيراً من الشفافية وروح المسؤولية. ونحن نعتقد أن هناك حاجة لتفاعل الجمهور والقطاع الخاص مع الحكومة.

■ **هل من تنسيق مع القطاع الخاص لتلبية متطلباته وحاجاته؟**

□ خطة الحكومة لإعادة الهيكلة تعتبر القطاع الخاص شريكاً ستراتيجياً لها في عملية التنمية، تأخذ برأيه وتنسق معه لما فيه من مصلحة عامة.

■ **ما المطلوب من القطاع الخاص؟**

□ المطلوب من القطاع الخاص الإرتقاء بمستوى الأداء والوفاء بالتزاماته. والحكومة مستعدة لعرض الفرص أمامه، والتعاون معه والاستماع إلى متطلباته. والتجربة أثبتت أن القطاع الخاص يتطور بشكل سريع، وهو ارتقى بمستوى الخدمات التي يقدمها. وفي الفترة الأخيرة، تمّ التوسع في تعهيد الكثير من الخدمات البلديّة إلى القطاع الخاص، ومنها على سبيل المثال: تجميع النفايات الصلبة وإتلافها، إدارة مياه الصرف الصحي وصيانة الحدائق العامة.

■■

## التوسع في تعهيد الكثير من الخدمات البلديّة إلى القطاع الخاص

■■

■ **هل هناك نقص في الشركات المؤهلة؟ وفي أي مجال؟**

□ ما زال النقص موجوداً، وفي جميع مجالات التعهيد. فالأداء يحتاج إلى معايير دقيقة لتقييمه، ونحن بحاجة إلى إدارات محترفة لإدارة العقود. لذا نستعين حالياً بشركات استشارية متخصصة، ونحاول في الوقت نفسه تدريب الكوادر الوطنية في مجال إدارة عقود الخصخصة. وأنا أفضّل في هذه المرحلة أن تلجأ الشركات المحلية إلى عقد شراكات مع شركات عالمية كبيرة للاستفادة من خبراتها.

■ **ما هي الأولويات في هذه المرحلة؟**

□ أخذت الحكومة خطوات سريعة على جميع المحاور، خصوصاً تلك التي تمس حياة السكان بشكل مباشر. وتم وضع خطة عمرانية بعيدة الأمد، تحدد رؤية الحكومة بشكل واضح. والخطوة الأهم كانت تأسيس مجلس التخطيط العمراني لإمارة أبوظبي، الذي وضع أول مخطط عمراني يشمل مختلف المناطق ويمتد حتى العام 2030.

ومن خلال هذا المخطط يمكن تحديد الاحتياجات حسب تطور السكان، والهدف هو الارتقاء بالنمط التخطيطي للمناطق السكنية، لتسهيل المعيشة وتوفير الخدمات فيها بشكل مستقل. والأولوية في المرحلة المقبلة هي لإنشاء مدن كاملة الخدمات ورفع مستوى المدن القائمة.

■ **ما مدى الإهتمام الذي توليه دائرة الشؤون البلدية للبيئة؟**

□ إمارة أبوظبي مهتمة بشكل كبير في شؤون البيئة، وهي أنشأت "هيئة البيئة"، للحفاظ على البيئة في مختلف المجالات. وستطلق الهيئة مبادرات كبيرة في المستقبل القريب، وهناك تعاون كبير بين الهيئة والدائرة، كما أن هناك تكاملاً بين القوانين والتشريعات البيئية و خاصة تلك التي تنظم العمل البلدي. وقد تمّ مؤخراً إنشاء مركز لمعالجة النفايات، والتعاون قائم مع البلديات لتخفيض كمية إنتاج النفايات الصلبة.

■ **ما هي الميزانية المرصودة لدائرة الشؤون البلدية؟**

□ تعيد الحكومة مراجعة عملية تطوير الموازنات بشكل عام، لا سيما بالنسبة للبلديات لإعطائها مرونة أكثر وكفاءة أكبر في تأدية التزاماتها تجاه المجتمع والقطاع الخاص. والحكومة في صدد التحول من النظام التقليدي للموازنة إلى نظام مبني على النشاط، مع تحديد الأهداف والأولويات، ثم المبادرات. ■



من اليسار: توم هيلي وراشد البلوشي

# الخطة الخمسية لسوق أبوظبي للأوراق المالية:

# "الريادة في أسواق المنطقة"

**"الريادة في أسواق المال الإقليمية"، شعار اعتمدته سوق أبوظبي للأوراق المالية كهدف تسعى لتحقيقه خلال السنوات الخمس المقبلة، في إطار خطتها الستراتيجية 2008– 2012، التي أعلنت عنها.**

أكد الرئيس التنفيذي لسوق أبوظبي للأوراق المالية **توم هيلي** أن هذه الخطة تنبع من رؤية حكومة أبوظبي الهادفة إلى تحقيق مجتمع آمن ومستقر واقتصاد منفتح ونمو مستدام. وأشار إلى أن الغرض من إعلان الأهداف الستراتيجية "هو تطبيق مبادئ الشفافية والحوكمة، وإشراك المجتمع والمتعاملين مع السوق في جهودها الرامية إلى التطور والريادة"، على أن يتم مراجعة الخطة سنوياً وفقاً للمتغيرات المستمرة في بيئة عمل الأسواق المالية ومتطلبات الشركاء والمتعاملين مع السوق.

## 7 أولويات

أهداف الخطة، وأولوياتها تحدّث عنها نائب الرئيس التنفيذي لسوق أبوظبي للأوراق المالية **راشد البلوشي**، موضحاً أن التوصل إلى أن تكون سوق أبوظبي للأوراق المالية المفضلة في المنطقة يتطلب إنجاز هدفين رئيسيين، هما: تطوير دور السوق وزيادة مساهمتها في تحقيق النمو والاستقرار والانفتاح لاقتصاد إمارة أبوظبي، والتطبيق الفعّال للتشريعات والقوانين ووضع بنية أساسية للسوق تمثل أفضل الممارسات العالمية. ويعتمد تحقيق هذين الهدفين على سبع أولويات:

1 – زيادة الاستثمار والمشاركة المؤسساتية، لما لها من أثر رئيسي في استقطاب الاستثمارات إلى إمارة أبوظبي والترويج للمدينة كوجهة مفضلة للاستثمار العالمي، وتحقيق الاستقرار في السوق المالية، وبالتالي في الاقتصاد الوطني، "مما يتطلب من الجهة التشريعية العمل على تطوير التشريعات، وتوفير البنية الأساسية لزيادة الاستثمار المؤسسي". وقد قامت السوق بعدد من المبادرات، فوقّعت اتفاقية الحافظ الأمين مع بنك HSBC وبنك أبوظبي الوطني، لتشجيع المؤسسات العالمية الموثوقة على الاستثمار في سوق أبوظبي للأوراق المالية.

2 – رفع كفاءة خدمات الوساطة المالية، ومساعدة المستثمرين في اتخاذ قرارات استثمارية سليمة وحماية أصولهم، وتقديم خدمات جديدة، وتشجيع شركات الوساطة المالية على تطبيق أنظمة الملاءة المالية ووضع هيكلية إدارية متطورة، مما يساهم في تحقيق الاستقرار في السوق المالية. وتقوم السوق بنشر مخالفات شركات الوساطة على موقعها الإلكتروني، وتعمل على تنظيم مهنة الوساطة بالتنسيق مع هيئة الأوراق المالية وعقد برامج تدريبية متنوعة لشركات الوساطة.

3 – دعم وتعزيز سوق الأسهم: تعتبر سوق الأسهم النواة الرئيسية لسوق المال، والوجهة الاستثمارية المفضلة لدى المستثمرين المواطنين، خصوصاً أصحاب الدخل المحدود، من هنا تبرز ضرورة تطوير السوق وسعي سوق أبوظبي للأوراق المالية لأن تتحوّل سوق الأسهم إلى سوق مالية ترتقي إلى مصاف الأسواق المالية العالمية. والجدير ذكره أن سوق الأسهم حققت نمواً كبيراً في قيمة التداول خلال السنوات الأخيرة، فارتفع المعدل اليومي لقيمة التداول من 250 مليون درهم في العام 2006 إلى نحو 1,2 مليار درهم في الربع الأول من العام 2008، أي بنمو نسبته أكثر من 375 في المئة، كما ارتفعت الاستثمارات الأجنبية بنسبة 77 في المئة، من 14,9 في المئة إلى 26,3 في المئة في الفترة نفسها.

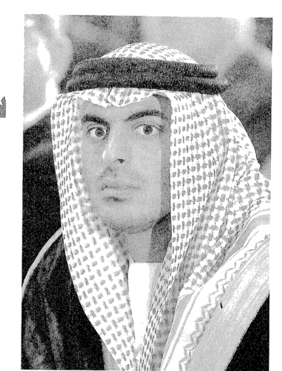
4 و5– إنشاء سوق للسندات وخلق أدوات استثمارية جديدة، بهدف توفير آليات جديدة لتمويل مشاريع الشركات المساهمة العامة، وأدوات تساهم في تنويع استثمارات المستثمرين وإدارة المخاطر بشكل أفضل. وقد قامت سوق أبوظبي للأوراق المالية بعدد من المبادرات في هذا الإطار، ومن ضمنها العمل على خلق سوق صناديق الإستثمار المتداولة (ETF)، وتوقيع اتفاقيات تفاهم مع بعض البورصات العالمية، والتي تشمل الإدراج المشترك لصناديق الاستثمار المتداولة، وتوقيع اتفاقية تعاون مع بورصة "نيويورك يورونكست" تشمل تأسيس سوق المشتقات.

6– تطبيق أفضل الممارسات المتبعة في الإطار القانوني. وهذا يتماشى مع توجه حكومة أبوظبي في تطبيق وتعزيز مبادئ الحوكمة في جميع الدوائر المحلية في إمارة أبوظبي، كما توافق ستراتيجية التنمية الاقتصادية للدولة، والتي حددت تطوير المنظومة التشريعية في المجال الاقتصادي كأحد أهدافها. وتطبق السوق معايير التقارير المالية الدولية (IFRS) لاعتماد البيانات المالية للشركات المساهمة العامة المدرجة، وتروّج لآلية الإفصاح بطريقة (XBRL). كما تقدم للجهات المختصة عدداً من المسودات التشريعية، مثل نشرة الإصدار، معايير الملاءة المالية وإدراج صناديق الاستثمار.

7 – الاستثمار في البنية التحتية للمجتمع: وقد بادرت السوق في المساهمة ببرنامج Share لهيئة الأوراق المالية والسلع من خلال اتفاقها مع الهيئة على تدريب الطلبة المواطنين المشاركين في البرنامج، وقامت السوق برعاية عدد من الأنشطة الاجتماعية. ■


12
SAINT HONORÉ
PARIS

# مجموعة الإمارات للاستثمار ستراتيجيّة المخاطر المحسوبة



الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

بيروت – سحر غانم

**كسرت "مجموعة الإمارات للاستثمار" الحلقة التقليدية للاستثمار في العالم العربي، طارقة أبواب الأسواق الناشئة والقطاعات الواعدة. ولعلّ "الجرأة" و"اقتناص الفرص" أبرز ما يميّز ستراتيجية المجموعة التي كانت سبّاقة في الدخول إلى أسواق تتسم بمخاطرها المرتفعة. في المقابل، ترى "مجموعة الإمارات للاستثمار" فرصة في كلّ أزمة، وها هي تقرأ معطيات ومؤشرات أزمة الغذاء التي بدأت تضرب العالم أجمع وتترجمها على أرض الواقع استثماراً في القطاع الزراعي. ويقود مسيرة "الإمارات للاستثمار" رئيس مجلس إدارتها الشيخ طارق بن فيصل القاسمي الذي ينتقل من إنجاز إلى آخر، في مسعى منه إلى ربط نجاح الاستثمارات الخاصة لشركاته بالتنمية العامة للمجتمعات العربية.**

تستثمر "مجموعة الإمارات للاستثمار" في قطاعات متنوّعة، منها قطاع المصارف والتأمين والطيران والإدارة والعقارات. وبحسب الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي**، فإنّ معظم استثماراتها تتركّز في الإمارات للانتعاش الذي تشهده السوق الإماراتية في ظلّ التدفّقات النقدية والاستثمارات الخارجية الكبيرة. لكن تركيز المجموعة على سوق الإمارات لم يكن يوماً على حساب توسّعها الخارجي حيث يوضح الشيخ **القاسمي** أنّ "الإمارات للاستثمار هي من المجموعات المبادرة إلى الاستثمار في الأسواق الناشئة، حيث توجّهت إلى باكستان وسنغافورة وأوستراليا وبعض الأسواق في آسيا وفي الدول العربية التي كان آخرها السوق اليمنية".

ويضيف: "نحن نبحث عن أي فرص أو تسهيلات يمكن الحصول عليها من الحكومات في المجالات التي نتخصص فيها، وهي العقار والخدمات المالية والاستحواذ على الشركات الصغيرة والمتوسطة"، مشيراً إلى قيامه بزيارة رسمية إلى بلغاريا لبحث الفرص الاستثمارية فيها، إذ تعتبر بلغاريا من الأسواق الجديدة التي تعتزم المجموعة الاستثمار فيها.

وحول فلسفة العمل في أسواق عالية المخاطر، يقول: "صحيح أنّ نسبة المخاطر تكون أعلى في الأسواق الناشئة، وهذا ما يراه المستثمر للوهلة الأولى، لكن حكومات هذه الدول بدأت تتحرّك بشكل جدّي لإيجاد التسهيلات والفرص الاستثمارية للمستثمرين، وفتحت جميع الأبواب والتسهيلات أمام المستثمرين العرب بشكل خاص"، مستطرداً: "نحن كنّا من أوائل المستثمرين في هذه الدول، وكما يقال مع ارتفاع المخاطر ترتفع العوائد وهذا ما نطمح إليه من خلال استثماراتنا فيها".

## 500 مليون دولار في اليمن

شكّل اليمن أحدث محطة في المسيرة الاستثمارية لـ"مجموعة الإمارات للاستثمار" التي أطلقت باكورة مشاريعها فيه بتكلفة تصل إلى 500 مليون دولار. ويعرب الشيخ **القاسمي** عن تفاؤله بمستقبل فرص الاستثمار في اليمن، "خصوصاً مع القوانين والتشريعات الاستثمارية الجديدة، التي ستساهم في دفع العجلة الاقتصادية وتمنح فرصاً للمستهلك والمواطن اليمني من جهة، وعوائد مجزية للمستثمر ورجال الأعمال من جهة أخرى". مؤكّداً أنّ "المستثمر الخليجي قادر على وضع لمسات واضحة في عملية استقطاب الاستثمارات الأجنبية، التي تقوم بها الجهات اليمنية، بالنظر إلى الرصيد الكبير الذي بات يمتلكه، والحنكة الإدارية في تقييم الفرص وتحويلها إلى مُنتج يخدم الاقتصاد والمجتمع".

## "الإمارات للاستثمار" تتجه نحو بلغاريا بعد باكستان وسنغافورة وموريتانيا واليمن

ويضمُّ مشروع "شرفات صنعاء" وحدات سكنية فخمة تستهدف الشريحة العليا من المجتمع، إضافة إلى مساحات ترفيهية وحدائق وخدمات تسوّق. ويمتد المشروع على مساحة تتجاوز الـ140 مليون متر مربع، ليضمّ 200 شقة سكنية و161 فيلا مبنية وفق أعلى معايير البناء والتصميم. ومن المقرر أن تمتد فترة تطوير المشروع إلى 3 سنوات. أما المشروع الثاني، الذي أطلق عليه تسمية "مشارق صنعاء"، فيضمُّ وحدات وأبراجاً سكنية وتجارية وفندقية، وهو يقع في منطقة حيوية تجاور فندق "موفنبيك" ومنطقة السفارات.

## مثلث باكستان، سنغافورة، موريتانيا

تتسع محفظة "الإمارات للاستثمار" للعديد من المشاريع المتنوّعة قطاعياً والمنتشرة على رقعة واسعة من خريطة

العالم. فالمجموعة تنشط في قطاع الطيران الخاص من خلال مجموعة "إمباير أفييشن"، في حين تملك مشاريع كبرى في القطاع العقاري ممثلة بحقوق وتطوير منتجع وفنادق "بلازو فيرساتشي" في أوستراليا ودبي، إضافة إلى أبراج الإمارات المالية.

وتعتزم "مجموعة الإمارات للاستثمار" زيادة استثماراتها بباكستان في المستقبل القريب بعد النجاح الذي حقّقته الحكومة الباكستانية في توفير بيئة استثمارية آمنة ومستقرة في البلاد. وكانت المجموعة دشّنت مجموعة من الاستثمارات الكبيرة في باكستان خلال السنوات الخمس الماضية، وفي مقدّمها افتتاح "بنك الإمارات الإسلامي العالمي"، الذي أصبح يملك حالياً شبكة فروع مؤلفة من 13 فرعاً على مستوى الدولة. كما استحوذت المجموعة أيضاً على شركة وساطة مالية، وساهمت في تطوير شركة "تكافل باكستان"، وهي شركة تأمين تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. إضافة إلى ذلك، يمتد عمل المجموعة في باكستان إلى مجالات أخرى متعددة مثل قطع غيار السيارات والسلع العامة، إضافة إلى شراكتها مع شركة التطوير العقاري "إنشاء"، وهي الشراكة التي نتج عنها مشروع "أبراج كراتشي المالية".

كما أطلقت المجموعة مؤخراً برج "الرتز – كارلتون" في سنغافورة عبر ذراعها الاستثمارية هناك "أميراتس تاريان كابيتال"، حيث يشير الشيخ **القاسمي** إلى أنّ هذه الخطوة جاءت للاستفادة من البيئة الاستثمارية في سنغافورة الجاذبة والملائمة للمستثمرين الخليجيين، فضلاً عن أنها تدخل في إطار تنويع المحفظة الاستثمارية العقارية للعديد من المؤسسات الاستثمارية ورجال الأعمال الخليجيين.

وفي أفريقيا، وقّعت "مجموعة الإمارات الاستثمارية" العام الماضي مذكرة تفاهم مع حكومة موريتانيا لإنجاز مخطط شامل لمدينة نواكشوط مطلع العام 2020. ويتمنّى الشيخ **القاسمي** أن يساهم إنجاز المشروع في تشغيل اليد العاملة الموريتانية ودفع التنمية إلى آفاق واعدة، وذلك لأنّ فرص الاستثمار في البلاد تُعتبر واعدة وجديرة بالاهتمام. مشدّداً على أهمية هذه الخطوة مستقبلاً لناحية اكتشاف طاقات جديدة في بلاد ما زالت قيد الإنشاء والتطوّر بفضل أراضيها التي تحتلّ موقعاً استراتيجياً وتتمتّع بموارد مهمة تستقطب المستثمرين العرب والخليجيين.

## طارق بن فيصل القاسمي

**إلى ترؤسه مجلس إدارة مجموعة الإمارات للاستثمار، يشغل الشيخ طارق بن فيصل القاسمي منصب رئيس مجلس إدارة شركة "أرزاق القابضة" التي تأسست كشركة مساهمة خاصة برأس مال مدفوع قدره 150 مليون درهم، وضمّت قائمة مؤسّسيها شريحة نوعية من رجال الأعمال والمؤسسات في المنطقة مثل: مجموعة "كانو"، "زعبيل للاستثمار"، "يونايتد القابضة"، "سعود المحدودة"، "جيبكا المحدودة" و"شركة المساهمات الاستثمارية".**

**وتتطلع "أرزاق القابضة" لتنفيذ خططها الستراتيجية التي تقضي بضخّ 500 مليون درهم على امتداد العام 2008، ضمن مجالات وقطاعات اقتصادية متنوّعة. وقد سجلت "أرزاق القابضة" أهم استثمار لها باستحواذها على حصة مؤثرة من شركة "سي سبري" للهندسة والملاحة البحرية.**

**كما يترأس الشيخ القاسمي مجلس إدارة شركة "إنشاء" المتخصصة في مجال التطوير العقاري.**

### الاستثمار في الأزمة

في ظلّ الأزمة الغذائية التي يشهدها العالم، والتي بدأت بوادرها تظهر خصوصاً في دول الخليج العربي، يشدّد الشيخ **القاسمي** على أهمية الاستثمار في القطاع الزراعي، مؤكّداً توجّه "مجموعة الإمارات للاستثمار" نحو الاستثمار في هذا القطاع، حيث قامت بتعيين مسؤول من الشركة مهمّته البحث عن الفرص الاستثمارية في القطاع الزراعي. وفي هذا الإطار، يلفت إلى أن المجموعة بحثت مع الحكومة الباكستانية فرص الاستثمار في قطاع الصناعات الغذائية وقطعت شوطاً كبيراً في هذا المجال، وهي مستمرة في البحث عن فرص مماثلة في الدول العربية.

وقامت المجموعة خلال العامين الماضيين بعمليات بحث مستمرة للوقوف على فرص الاستثمار المتاحة في المجال الزراعي وصناعة الألبان، وانتهت إلى نتيجة مفادها أنّ الزراعة ستشكّل أحد المجالات الرئيسية في أنشطتها الاستثمارية المقبلة.

### "التضخّم سببه المضاربات"

لمّا كان جزء أساسي من عمل مجموعة الإمارات للاستثمار يتركّز في القطاع العقاري، كان لا بُدّ من استطلاع رأي الشيخ **القاسمي** حول ظاهرة التضخّم في قطاع العقارات التي تشهدها الإمارات تحديداً

## القطاع الزراعي محطة استثمارية جديدة للمجموعة

والمنطقة بشكل عام. فأجاب قائلاً: "تشهد الإمارات ارتفاعاً كبيراً في الطلب يفوق العرض بنسبة كبيرة". ويرى "أنّ الخطر الذي يواجه الإمارات جرّاء هذا التضخّم يكمن في أن يصبح الاستثمار العقاري غير مجدٍ، وبالتالي تلجأ المؤسسات الاستثمارية إلى البحث عن فرص بديلة في الدول المجاورة".

ويعزو سبب الارتفاع الكبير في أسعار العقار إلى المضاربات العقارية الحاصلة. فهناك سيولة كثيرة مقابل فرص استثمارية محدودة تبحث عن آليات توظيف. والعقار يعتبر من أفضل الآليات التي يمكن أن توظف فيها هذه الأموال. موضحاً أنّ من أفضل آليات السيطرة على التضخّم هو إيقاف هذه السيولة التي تتدفّق في القطاع العقاري من خلال تحديد التمويل المباشر للقطاع، وإيجاد ضرائب معينة على القطاع العقاري، وخصوصاً السكني.

ويشير الشيخ **القاسمي** إلى أنّ ارتفاع أسعار العقار لا يقتصر فقط على الإمارات، بل يشمل المنطقة ككل. ويقول: "إنّ وضع قوانين حازمة للسيطرة على التدفّقات الاستثمارية في القطاع العقاري سيكون له آثار إيجابية على المستويين المتوسط والبعيد، على الرغم من إمكانية أن يؤدّي إلى تراجع في أحجام المبيعات العقارية على المدى القصير، وهو أمر لا ضرر فيه بل يؤدّي إلى عودة الأسعار لطبيعتها المنطقية". مضيفاً: "ومثل هذه القرارات تُعيد التوازن إلى سوق الإيجارات في المنطقة وتحمي المجتمع من آثار التضخّم وتخفّف من أعباء المستأجرين، وتحمي من الهجرة المعاكسة للمستثمرين إلى خارج المنطقة، كما ستؤثر إيجاباً على أصحاب الأعمال الصغيرة والمتوسطة وهو قطاع له أهميته في دورة الاقتصاد". ■

# الرئيس التنفيذي لشركة التطوير والاستثمار السياحي:

# ننفِّذ رؤية أبوظبي السياحية والثقافية

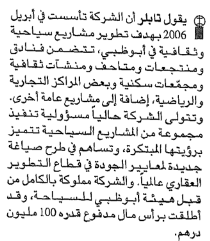


لي تابلر

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

"نحن نمثّل المبادرة الثقافية والسياحية لأبوظبي، ولا يقتصر عمل الشركة على تطوير وبناء المراكز الثقافية فحسب، بل هو يشمل نشر الرسالة الثقافية من أبوظبي إلى العالم". من خلال هذه النقطة المركزية يبدأ الرئيس التنفيذي لشركة التطوير والاستثمار السياحي لي تابلر حديثه لـ"الاقتصاد والأعمال". ويركّز تابلر في هذا اللقاء على 4 محاور هي: تأسيس الشركة، توجهاتها، علاقاتها مع المستثمرين، وأهم المشاريع.

يقول تابلر أن الشركة تأسست في أبريل 2006 بهدف تطوير مشاريع سياحية وثقافية في أبوظبي، تتضمن فنادق ومنتجعات ومتاحف ومنشآت ثقافية ومجمّعات سكنية وبعض المراكز التجارية والرياضية، إضافة إلى مشاريع عامة أخرى. وتتولى الشركة حالياً مسؤولية تنفيذ مجموعة من المشاريع السياحية تتميز برؤيتها المبتكرة، وتساهم في طرح صياغة جديدة لمعايير الجودة في قطاع التطوير العقاري عالمياً. والشركة مملوكة بالكامل من قبل هيئة أبوظبي للسياحة، وقد أطلقت برأس مال مدفوع قدره 100 مليون درهم.



## توجهات مستقبلية

وحول توجهات الشركة، يقول تابلر: "تعمل شركتنا على تطوير مشاريع عقارية وسياحية تدعم خطة هيئة أبوظبي للسياحة. وتالياً، تهدف إلى تفعيل دور قطاع السياحة في مسيرة تنويع مجالات النشاط الاقتصادي في أبوظبي، وهي تمارس نشاطها وفق خطة تجارية واضحة المعالم ترمي إلى تقديم مشاريع متكاملة تتمتّع بجدوى اقتصادية على الأمد الطويل". ويضيف: "نستهدف خلق نحو 17 ألف غرفة فندقية في أبو ظبي بحلول العام 2012، ما سيرفع عدد الغرف المتوفّرة إلى 25 ألفاً، في حين نقوم حالياً بتصميم وبناء 5 آلاف غرفة. ولتسهيل الأعمال عقدنا اجتماعات استشارية مع جهات عالمية في مجال إدارة الفنادق لتطوير مجموعة منها".

## التعاون مع المستثمرين

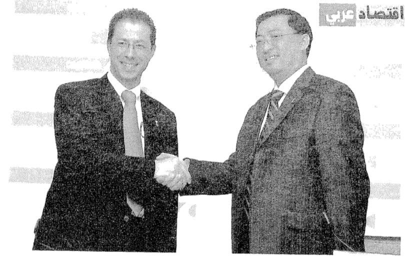
أما عن المفاهيم الاستثمارية التي تعتمدها الشركة، فيقول تابلر: "تتضمن أنشطة الشركة طرح مفاهيم سياحية واستثمارية مبتكرة لمواقع ووجهات معينة في الإمارة. كذلك نعمل على تغيير هوية الأصول السياحية المملوكة للحكومة، والدخول في مشاريع مشتركة مع مستثمرين من القطاع الخاص لتشييد فنادق ومنشآت سكنية ولكن مع الاحتفاظ بغالبية الملْكية. ونستهدف الدخول إلى السوق كمطوّر رئيسي في مشاريع عملاقة لديها أبعاد رفاهية وثقافية ورياضية. وبهذه الحالة تكون شركة التطوير والاستثمار السياحي المالكة لهذه المشاريع والمسؤولة عن أصولها".

وعن علاقاتها بالمستثمرين، يضيف تابلر: "نتمتّع بتنوّع علاقات مع المستثمرين، فثمة مشاريع نتشارك فيها مع مستثمرين محليين. مثالان عمليان على هذا النوع من العلاقات هما فندق "شانغريلا" الذي نقوم ببنائه بالشراكة مع عائلة **الجابر**، وفندق "فيرمونت" بالشراكة مع عائلة **الفهيم**. كما نعتمد على مفهوم عقود الإيجار في مشاريع أخرى لفترات طويلة أو بيع الأراضي للمطوّرين. وفي هذه الحالة نحرص على أن يتم تصميم المشاريع وفق التعليمات التي نعطيها. وتعمل الشركة على جذب المستثمرين الأجانب بدعم من الحكومة، لكن لم يتم استكمال أي اتفاقية حتى الآن. فغالبية المشاريع قيد البناء حالياً وهي بمشاركة مستثمرين محليين".

## مشاريع متنوّعة

ويستعرض تابلر التطوير الجاري في بعض المناطق كجزيرة صير بني ياس التي تشكل محوراً رئيسياً لمشروع جزر الصحراء، كما يستعرض مشاريع المناطق الشرقية أي منطقة الربع الخالي في صحراء ليوا والسيلا وجزيرة السعديات وجزيرة أبو ظبي نفسها. ويوضح بعض تفاصيل المشاريع، فيقول: "تعتزم الشركة افتتاح المرحلة الأولى من مشروع "جزر الصحراء" بحلول شهر أكتوبر المقبل، ويطرح هذا المشروع متعدد الاستخدامات نموذجاً إقليمياً للتطوير المستدام". ويتحدّث تابلر عن مشروع السعديات، فيقول: "تُعتبر جزيرة السعديات مشروعاً متعدد الاستخدامات وهو الأكبر من نوعه في منطقة الخليج، وهو يهدف لتحويل الجزيرة إلى وجهة سياحية وثقافية وسكنية متكاملة. وتم الإعلان مؤخراً عن تشييد منتجع فاخر جديد من فئة 5 نجوم تديره شركة "سانت ريجيس"، المملوكة لمجموعة "ستاروود العالمية".

ويشدد تابلر على أهمية بناء الفنادق من فئة 5 نجوم أو أكثر. ويضيف أن الشركة تقوم ببناء ملعب للغولف في جزيرة السعديات من تصميم لاعب الغولف العالمي **غاري بلاير**. "أما من ناحية المنشآت الثقافية، فتقوم ببناء متاحف عالمية كمتحف "اللوفر - أبوظبي"، ومتحف "غوغنهايم". أما المتحف الثالث فهو متحف الشيخ زايد الوطني الذي يقوم بتصميمه اللورد نورمان فوستر. ■



الرئيس المالي لـ"مبادلة للتنمية" كارلوس عبيد، والرئيس التنفيذي لـ"كابيتالاند" وونغ هينغ فين

# "مبادلة" و"كابيتالاند" يطلقان "كابيتالا" أبوظبي

**أبو ظبي – الاقتصاد والأعمال**

**في خطوة تؤكّد سعيها إلى تطوير مشاريع عقارية تتماشى مع خطة أبوظبي 2030، أعلنت شركة مبادلة للتنمية عن تأسيس شركة جديدة، هي شركة التخطيط والتطوير العقاري الستراتيجي في أبوظبي "كابيتالا"، وذلك بالشراكة مع شركة "كابيتالاند" إحدى شركات التطوير العقاري في جنوب شرق آسيا. ولمناسبة الإعلان عن الشركة الجديدة، التقت "الاقتصاد والأعمال".**

يأتي تأسيس شركة كابيتالا، بحسب **عبيد**، في وقت تشهد أبوظبي حركة نمو وتوسّع هائلتين، سواء على صعيد المشاريع، أو على صعيد ارتفاع عدد السكان المتوقع أن يصل إلى 3 ملايين نسمة في العام 2030. كل هذه التطورات تحتم توفير مشاريع للتطوير العقاري ذات معايير عالية، للإيفاء بالاحتياجات المتزايدة في المستقبل.

وعن أهمية الائتلاف مع "كابيتالاند"، يقول **عبيد** أن هذا الائتلاف سيتيح لكل من مبادلة وكابيتالاند العمل على تحويل الأفكار في مجال التطوير العقاري إلى واقع ملموس، وذلك وفقاً لستراتيجية يتم من خلالها الاستثمار في مشاريع تساهم في دعم وتعزيز القطاع العقاري لأبوظبي.

ويتمثل المشروع الرئيسي لشركة كابيتالا في تطوير المنطقة المحيطة في ملعب مدينة زايد الرياضية، حيث سيتم تشييد مبان متعددة الاستخدام على مساحة تبلغ 1,4 مليون متر مربع، إضافة إلى واجهة مائية راقية ومتطورة تمتد على مساحة كيلومترين، ما يعطي المدينة طابعاً جمالياً متميزاً.

وستقوم "كابيتالا" بالعمل كمطوّر للمشروع وإدارة كافة محتوياته، التي تضم منشآت سكنية ورياضية وترفيهية، إضافة إلى محلات تجارية ذات تصاميم فائقة الجودة. وتتراوح تكلفة المشروع المبدئية، بين 4 و5 مليارات دولار مرشحة للإرتفاع نظراً إلى إرتفاع أسعار السلع والمواد الأولية مدعومة بإرتفاع أسعار النفط العالمية، كما أن الخلل في التوازن بين ميزان العرض والطلب يساهم في إرتفاع أسعار الوحدات السكنية.

وتتمتع كابيتالا، وفق **عبيد**، بميزة تنافسية كبيرة تدعمها الخبرة الواسعة التي تتمتع بها شركة "مبادلة للتنمية" في السوق المحلية مصحوبة بستراتيجية تطوير تنافسية من خلال مجموعة الشراكات التي تقوم بها، منها شراكتها مع شركة جون باك لتطوير مشروع عقاري وتأسيس شركة

## 5 مليارات دولار كلفة أول مشروع لـ"كابيتالا" في أبوظبي

تُعنى بالخدمات تحت إسم جون باك الدولية. كما تمتلك "مبادلة" حصة 5 في المئة من شركة الدار العقارية ونسبة 51 في المئة من شركة دولفين للطاقة. وعلى الرغم من أن شركة مبادلة تأسست في العام 2002، إلا أنها، يضيف **عبيد**، تمكنت خلال هذه الفترة الوجيزة من أن تصبح إحدى الشركات القيادية التي تساهم في تطور وتنوع الإقتصاد في أبو ظبي من خلال الاستثمار في القطاع العقاري والقطاعات الصحية والتكنولوجيا والطيران والطاقة، إضافة إلى القطاع الصناعي.

من جانبه، أكد **فين** أن مشاريع "كابيتالا" ستتجاوز الأنماط التقليدية السائدة لتصبح مجتمعات متكاملة ونابضة بالحياة بحيث تلبي تماماً الطلبات المتزايدة لإمارة أبوظبي وتمزج ما بين حداثة التصاميم والخبرة العريقة التي تتمتع بها كل من الشركتين المساهمتين فيها.

وعن سبب اختيار شركة كابيتالاند للسوق العقارية في أبوظبي، يقول **فين** أن هناك رؤية مشتركة تجمع بين "كابيتالاند" و"مبادلة" تتمثل في تطوير مشاريع منفردة ومستدامة تفي بالاحتياجات المتزايدة للمواطنين والمقيمين في أبوظبي لناحية توفير وحدات عقارية ذات جودة عالية. ويضيف أن أبو ظبي تمتلك كافة العناصر الأساسية اللازمة لقيام سوق عقارية ضخمة، إذ إن النمو الكبير في الطلب حتمته الزيادة السكانية المتسارعة للمواطنين والمقيمين في الامارة.

كما أنّ أبوظبي تشهد حالياً مشاريع عقارية ضخمة تقيمها الشركات الكبرى وتساهم فيها مؤسسات القطاع الخاص. ووفقاً لتقارير السوق العقارية الصادرة مؤخراً، توقّع **فين** أن تستمر معدلات الإشغال البالغة 98 في المئة على مستواها للمدى المتوسط، وهو ما يشجع على قيام مشاريع للعقارات الفاخرة والراقية، خاصة في المواقع المميزة في المدينة.

وشبه **فين** التطور السريع الذي تشهده دول مجلس التعاون الخليجي بذلك الذي تشهده قارة آسيا حيث تنطلق أعمال "كابيتالاند"، معوّلاً على السجل الحافل لشركة كابيتالاند في تطوير مشاريع عقارية متكاملة في العديد من دول العالم، وبوجه خاص في قارة آسيا. وتقدم "كابيتالاند" الحلول التطويرية العقارية من المستثمر إلى المطوّر والمدير والمشغّل، إضافة إلى العمل على تطوير خدمات ومنتجات التمويل العقاري. ويمتد نشاطها ليشمل أكثر من مئة مدينة في ما يزيد على 20 دولة. ■

# عبد الرحمن بوخاطر يعلن انطلاق مشروع مدينة تونس الرياضية

تونس – الاقتصاد والأعمال

أعلن رئيس مجموعة بو خاطر الإماراتية، عبد الرحمن بوخاطر عن انطلاق تنفيذ مشروع "مدينة تونس الرياضية" الذي ستنجزه المجموعة في الجانب الشمالي من بحيرة تونس.
وتوجه بوخاطر بالشكر الى الرئيس زين العابدين بن علي الذي وفّر الرعاية والدعم والتشجيع لهذا المشروع، والى كافة أعضاء الحكومة التونسية، مؤكداً أنّ المشروع يأتي ضمن العلاقات المميزة بين تونس ودولة الامارات العربية المتحدة، ونموذجاً للتعاون التونسي الخليجي.

عبد الرحمن بوخاطر متحدثاً

جاء ذلك خلال ندوة صحفية عقدت في تونس منتصف شهر مايو الماضي وشارك فيها عدد كبير من ممثلي وسائل الإعلام المحلية والعربية والدولية، وعدد من شركاء مجموعة بوخاطر في هذا المشروع من مؤسسات مصرفية ومجموعات رياضية دولية أبرزها جمعية لاعبي الغولف المحترفين (PGA)، ونادي أولمبيك مرسيليا والاتحاد الدولي للهوكي، والجمعية الأميركية لمدربي السباحة. ومن البنوك التي وقّعت اتفاقات مع المجموعة لتسهيل عمليات التمويل وترتيب القروض، حضر ممثلون عن بنك الأمان، وبنك تونس العربي الدولي والبنك العربي لتونس وبنك الإسكان والتجاري بنك.

"مدينة تونس الرياضية" ليست مجموعة ملاعب رياضية وإنما تمثل مفهوماً جديداً للتنمية العقارية، لأنها تشكل مجمّعاً عقارياً يركّز على المنشآت الرياضية، لكنه أيضاً يوفّر نمطاً للعيش والعمل في بيئة سليمة، وهي تضم مجمّعات تجارية وسكنية ومراكز ترفيه وخدمات من أعلى المستويات.

## 7 مليارات على 7 سنوات

تمتد فترة انجاز المشروع على نحو 7 سنوات، وسيكون على مرحلتين: الأولى يجري خلالها تجهيز ملعب الغولف والمناطق الرياضية، والمباني السكنية والفيللات والنوادي؛ اما المرحلة الثانية فستكون مخصصة لبناء مدينة تطل على ضفاف البحيرة وتتضمن عدداً من الفنادق والأبراج التجارية والسكنية ومناطق خضراء وكافة الخدمات المكملة، في حين ترى مصادر ان كلفة الانجاز بالكامل تبلغ نحو 5 مليارات دولار، تتوقع مصادر أخرى أن ترتفع الكلفة الى اكثر من 7 مليارات دولار.

وأشار عبد الرحمن بوخاطر الى ان الهدف الأساسي من الجزء الرياضي هو توفير جميع المرافق الاجتماعية والرياضية العصرية الضرورية التي تتيح خلق وبناء القدرات والمهارات الرياضية الفردية والجماعية. ويتضمن هذا الجزء إنشاء 9 أكاديميات رياضية تخص رياضات كرة القدم، كرة اليد، الكرة الطائرة، كرة السلة، التنس، لعبة الهوكي، السباحة والغولف والركبي وألعاب القوى. وقد تمّ الاتفاق مع أكبر مؤسسة عالمية في هذا المجال وهي جمعية لاعبي الصولجان المحترفين ومقرها بريطانيا، حيث ستتولى تسيير أكاديمية الغولف من خلال التدريب والتعليم وتنظيم الدورات العالمية. كما جرى الاتفاق مع مؤسسة نادي أولمبيك مرسيليا لتسيير أكاديمية كرة القدم، إضافة إلى الأكاديمية العالمية للهوكي، والجمعية الأميركية للسباحة، وجامعة باث الطبية البريطانية المتخصصة في اكتشاف المواهب الرياضية، فضلاً عن شركاء آخرين في الاتصالات على غرار شركة "سيمنز".

**7 مليارات دولار حجم الإستثمارات المتوقعة في المشروع**

**9 أكاديميات رياضية متخصصة والاستعانة بخبرات عالمية**

## الأولوية للكفاءات التونسية

وأشار المدير التنفيذي للمشروع لطفي الزار انه سيتم الاعتماد على الخبرات التونسية في مجالات البناء والديكور والمواد المستعملة، فيما يتم اللجوء الى الخبرات والمنتجات الأجنبية في حال عدم توفّرها محلياً. واكد الزار ان الأولوية في فرص العمل الناشئة عن المشروع ستكون للتونسيين، خصوصاً في المجالات الفنية والهندسية، إضافة الى المجالات الصناعية وقطاع المقاولات. وكانت المجموعة اعتمدت على خبرات عالمية في تصميم مختلف مكوّنات المشروع حيث صممت المنطقة الرياضية في اسبانيا وملعب الغولف في سويسرا والمكوّنات السكنية والإدارية والتجارية في تونس ودبي.

واكد لطفي الزار ان المجموعة انجزت بناء فضاء مخصص للترويج سيعرض مكوّنات المشروع، خصوصاً مكوّناته السكنية والإدارية بما يفسح في المجال أمام

الراغبين في اقتناء المحلات، للحجز وابرام عقود البيع. اما بالنسبة للشقق السكنية فذكر **الزار** ان السعر يتماشى مع الواقع التونسي، وسيكون اقل من سعر السوق، وهذا خيار وقرار يحرص عليه رئيس المجموعة.

وقال نائب الرئيس والمدير العام لبنك الأمان **أحمد الكرم** ان البنك دخل في هذا المشروع عن اقتناع بجدواه واهميته الاقتصادية، ولأنه يتبع لمجموعة بوخاطر المعروفة بأنها تحوّل الاحلام الى واقع. واضاف بأن بنك الأمان هو من روّاد القروض السكنية في تونس، وبالتالي يسعى لتوفير آليات تسهل على المواطنين اقتناء المساكن في هذا المشروع عن طريق قروض ميسرة.



## مشروع سيدار السكني

يمثل مشروع سيدار السكني أول مرحلة من مدينة تونس الرياضية ويمتد على مساحة 13 هكتاراً، وهو عبارة عن مجمّع يضم 49 فيلا كبيرة وفخمة ومجمّعين سكنيين و10 أبراج للشقق مع جميع الخدمات الضرورية.

وحول اختيار تونس لإقامة المدينة، قالت مصادر في مجموعة بوخاطر ان هناك جملة من العوامل في مقدمها جو الاستقرار الأمني والسياسي اللذين تتمتع بهما تونس، فضلاً عن الموقع الجغرافي كجسر ما بين الشرق والغرب والمناخ المؤاتي حيث تعيش تونس 4 فصول حقيقية في السنة.



لطفي الزار



أحمد الكرم

## مجموعة بوخاطر

هي شركة إماراتية تأسست في العام 1972 في امارة الشارقة، وهي تنشط في مختلف القطاعات من العقارات الى الإعلام والتعليم وتقنية المعلومات والتجارة، ولديها مراكز تجارية تعتبر من أكبر الفضاءات التجارية في الإمارات، اضافة الى كونها تنشط في الإنشاءات والنشاطات المعمارية ومجالات الرياضة والترفيه. ويترأس المجموعة **عبد الرحمن بوخاطر** منذ تأسيسها حتى اليوم. وتوسعت المجموعة لتؤسّس عدداً من الفروع التابعة لها في منطقة الإمارات والخليج العربي وأميركا اللاتينية والمغرب العربي.

ومن أكبر المشاريع التي أسستها وأنجزتها المجموعة مدينة دبي الرياضية، وهي نموذج للمدينة المميزة التي تنفرد بخاصيات وعلامة معينة غير موجودة في العالم- وهي تعتمد الرياضة عنواناً رئيسياً. ورداً على سؤال لـ"**الاقتصاد والأعمال**" قال **عبد الرحمن بوخاطر** ان المجموعة اختارت تونس في هذه المرحلة، لكنها تدرس امكانات التوسّع نحو بلدان أخرى في منطقة شمال أفريقيا. ■



مجسّم للمشروع

# نائب رئيس شركة مرابحات الاستثمارية:
# تركيز على الأدوات المبتكرة

الكويت–عاصم البعيني

**على الرغم من "الفورة" التي تشهدها الكويت في عدد الشركات الاستثمارية المؤسسة حديثاً، (نحو 90 شركة)، وما يفرضه هذا الواقع من تحدّيات، أبرزها ارتفاع حدة المنافسة على استقطاب الكوادر والكفاءات المتخصصة، حاولت شركة مرابحات الاستثمارية الخروج عن النمط التقليدي السائد في السوق، من خلال وضع رؤية استثمارية واضحة، ومن خلال الاستعانة بكوادر بشرية عالية الكفاءة والخبرة. فانطلقت الشركة بجهاز تنفيذي متكامل، ومشاريع استثمارية جاهزة. وما يضفي المزيد من القوة على الشركة، كونها تُعدّ الذراع الاستثمارية لمجموعة من الشركات العائلية الكبيرة، وفي مقدمها، مجموعة عبد العزيز البابطين، ومجموعة عبد العزيز الغنام وإخوانه في الكويت، ومجموعة عبد الوهاب سعود البابطين وإخوانه في المملكة العربية السعودية.**

**"الاقتصاد والأعمال" التقت نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في الشركة فيصل المدلج في هذا الحوار:**

■ **ما هي خطة العمل التي ستعتمدها شركة مرابحات الاستثمارية؟**

□ تعمل الشركة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وينبثق نشاطها من خلال التركيز على الخدمات المالية الإسلامية، بحيث لا يكون رأس مالها البالغ 15 مليون دينار كويتي المصدر الرئيسي للأرباح والعوائد، بل سيساهم رأس المال بالتوسّع في الخدمات المالية والتي نطمح أن تشكل النسبة الأكبر من هذه العوائد. وعلى هذا الأساس تقوم استراتيجيتنا على استثمار رأس مال الشركة في أدوات استثمارية ذات سيولة مرتفعة وبمخاطر منخفضة. أما في الخدمات المالية فسنركز على التواجد في عدد من الأسواق من خلال نشاطات وقطاعات مختلفة، بحيث تشكل هذه الأسواق فرصة لتسويق المنتجات والأدوات في ما بينها. ومن الأسواق التي نسعى للتواجد فيها، المملكة العربية السعودية، سلطنة عُمان، البحرين، الإمارات وقطر، إضافة إلى مصر. وهذه الأسواق ما زالت ناشئة، ومن المتوقع أن تحقق معدلات نمو مرتفعة، تعكسه الحاجة للتنمية والاستثمار، والتي ستشكل فرصة واعدة للمستثمرين لتحقيق عوائد، وبالتالي نسعى إلى طرح وتسويق خدمات مخصصة لهذه الأسواق.

■ **كيف ستتم ترجمة هذه الرؤية على أرض الواقع؟**

□ نطمح إلى ترجمة هذه الرؤية من خلال الدخول في شراكات وتحالفات استراتيجية في هذه الأسواق، تمهيداً لتكوين شبكة من العلاقات، ثم تقديم المنتجات والخدمات. كما تشكل هذه التحالفات مقدمة للإطلاع على الفرص الاستثمارية لتسويقها في أسواق خارجية. والشركة عازمة على افتتاح مكاتب تمثيلية في الدول التي تتواجد فيها.



فيصل المدلج

هذه الرؤية تترافق أيضاً مع تأسيس شركات متخصصة، حيث جرى تأسيس شركة مرابحات القابضة في مصر، وشركة مرابحات للحلول العقارية التي وقّعت عقداً مع شركة مشاعر لتشغيل وتسويق 10 أدوار من برج المقام في مجمّع دار القبلة في مكة المكرمة، كما بدأنا في تأسيس مكاتب لـ شركة مرابحات للحلول العقارية في أسطنبول، أبو ظبي والسعودية.



**"مرابحات القابضة" ستلعب في مصر دور المصرف الاستثماري**

## تركيز على العقار

■ **ذكرتم أنكم ستركّزون على الخدمات المالية، كيف سيتم ذلك؟**

□ سنقوم بطرح أدوات مالية بالمفهوم الشامل، بحيث لا تقتصر فقط على تلك المرتبطة بالأسواق المالية، كما سنقوم بطرح الخدمات المالية غير المشبّعة، مع التركيز على الأدوات ذات المخاطر المنخفضة إلى متوسطة، وبصورة خاصة تلك المرتبطة بالقطاع العقاري. وفي مجال الاستثمار العقاري، سنركز على التطوير من دون الاحتفاظ بالعقار، أي التخارج في فترة تمتد ما بين سنة ونصف السنة إلى 3 سنوات، ما يوفّر معدلات سيولة مرتفعة، وعوائد مقبولة مقارنة بالأدوات الأخرى. أما في المراحل اللاحقة، فقد نساهم في إصدارات أو في تأسيس شركات، إلا أننا في المرحلة الحالية نحتاج إلى تكوين منظومة أدوات استثمارية مضمونة النجاح، تساهم في إيجاد أرضية مشتركة للتفاعل مع المجموعات الاستثمارية في مختلف الأسواق. وكوننا شركة استثمارية فإنّ أي مشروع تطويري يحتاج إلى هندسة مالية، وبالتالي نحن نطمح لأن نكون الشريك المالي للتحالفات التي سنقوم بخلقها. وهذه العلاقات تحتاج إلى خدمات إدارة الأصول، ائتمان واقتراض، وهندسة مالية. ونأمل أن تشكل هذه التحالفات

المحرّك الرئيسي للشركة.

■ **ما النسبة التي يشكلها القطاع العقاري في استثمارات الشركة؟**

□ تتركز حالياً نسبة 60 إلى 70 في المئة من إجمالي الاستثمارات التي تتم وفق أحكام الشريعة الإسلامية في القطاع العقاري. وبالنسبة لـ شركة مرابحات الاستثمارية، فإننا نتوقع أن يشكل العقار نسبة 60 إلى 65 في المئة من إجمالي أصولها، وهذا الاستثمار ليس سوى محرّك لخلق خدمات مالية، بمعنى أن الشركة ستدخل في شراكات ستراتيجية، بهدف طرح أدوات مالية تتلاءم مع احتياجات هذه الشراكات، الأمر الذي سيساهم في تشكيل قاعدة العملاء الأولية للشركة.

## صكوك الانتفاع

■ **بالعودة إلى الخدمات، ما هي برأيكم الأدوات المالية غير المشبعة، أو تلك التي تحتاجها السوق؟**

□ في هذا السياق، نحن نعمل على تأسيس شركة مرابحات للخدمات العقارية، وهي شركة متخصصة في صكوك الانتفاع، علماً أن الشركات التي انتهجت هذا التخصص في العالم الإسلامي محدودة جداً، إذ لا يزيد عددها على الشركتين. وهذه الشركات تشغل الصكوك للانتفاع من استثمار عقاري أو الانتفاع من فترات إقامة محددة. ونحن نطمح لتطوير هذه الأداة بحيث تصبح بمثابة ورقة مالية ذات عائد نقدي ولآجال متوسطة وطويلة، وقابلة للتداول. بمعنى آخر، يقوم المستثمر بشراء الصك ليس بهدف الإقامة في مكان ما، بل بصفته مستثمراً، وهذا مجال غير مخدوم بشكل عام، وأعتقد أن شركة مرابحات سيكون لها دور كبير في هذا الشأن، كوننا نملك إدارة لها خبرة طويلة في هذا المجال، وتضم كوادر متخصصة. ومن المتوقع أن نبدأ بطرح وتسويق منتجات من هذا النوع مع نهاية العام الحالي. ومن المتوقع أيضاً أن نقوم بتطوير مفهوم الصكوك من خلال هيكلة صكوك لصالح مستثمرين وفقاً لمتطلباتهم، وليس فقط كأداة يتم طرحها في السوق. ومن جهة أخرى وعلى الرغم من الفورة النفطية التي تمر بها منطقة الخليج، فإنّ الهندسة المالية غير مشبعة، خصوصاً تلك المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، إذ إن معظم ما يطرح في هذا المجال يتركز على الاستثمار المباشر. كما أن معظم الاستثمارات موجهة إلى أصحاب الثروات الكبيرة، في حين أن شريحة المستثمرين الصغار ومتوسطي الثروات ما زالت غير مخدومة بالطريقة المثلى، والمقصود هنا الثروات التي لا تتجاوز قيمتها الـ 100 مليون دولار.

## تأسيس شركة مرابحات للخدمات العقارية المتخصصة في صكوك الانتفاع

## فرص كبيرة في مصر

■ **على خط مواز اعتمدتم خطة للتوسع، ما هي الأسواق المستهدفة؟**

□ إلى جانب شركة مرابحات للحلول العقارية، نحن بصدد تأسيس شركة مرابحات القابضة، التي تتخذ من القاهرة مقراً لها. ويأتي التوجه نحو مصر، نتيجة معدلات النمو المرتفعة فيها، ما يشكل، إلى جانب الاستقرار السياسي، عوامل جاذبة للاستثمار. وهذه السوق تفتقر في الوقت نفسه إلى الخدمات، إذ ما زالت الخدمات المالية الإسلامية غير منتشرة أو في مراحلها الأولى. فالعديد من الودائع الإسلامية ما زالت تركز على الاستثمار في أذونات الخزانة والسندات الحكومية. هذه العوامل دفعتنا إلى تأسيس شركة هناك، تلعب دور مصرف استثماري، يبحث عن الفرص، يدرس جدواها الاقتصادية، ويضع الهيكلية الخاصة بها، ثم تعمد الشركة الأم، أي مرابحات الاستثمارية، إلى تسويقها في أسواق أخرى. وستساهم في شركة مرابحات القابضة مؤسسات فتوى شرعية، وستضم تحت مظلتها تنفيذيين يملكون خبرة طويلة في مجال العمل الاستثماري الإسلامي. وفي مراحل لاحقة، قد تلعب هذه الشركة دور بوابة العبور إلى أسواق شمال أفريقيا، كالجزائر وغيرها.

## المزايا التنافسية

■ **تشهد الكويت فورة في تأسيس الشركات، في حين أن المصارف الاستثمارية العالمية بدأت تدخل المنطقة. فما هي المزايا التنافسية التي تتمتع بها شركة مرابحات الاستثمارية؟**

## اعتبرنا الموظف شريكاً فاستقطبنا كوادر بشرية عالية التأهيل

□ على الرغم من الكفاءة المالية الكبيرة التي تتمتع بها المصارف الاستثمارية العالمية، إلا أنها ما زالت تفتقر إلى الخبرة في التعاطي مع أسواق المنطقة، وهو ما يعطي أفضلية للشركات المحلية. أما بالنسبة إلى المؤسسات المحلية أو المعنية بالخليج، فلا بُدّ من الإشارة إلى أن الكويت كانت في طليعة الدول التي صدّرت مؤسسات مالية إلى المنطقة، وبالتالي، فهي لعبت دوراً مهماً في تصدير الكفاءات البشرية إلى مؤسسات أخرى. هذا الواقع فرض نوعاً من التشابه بين الأدوات التي تطرح في السوق. ونحن حاولنا تجاوز هذا الواقع من خلال الاستعانة ببعض الكفاءات التي لديها خبرات في العمل التقليدي، بحيث يمكن الاستفادة من خبرتها لتطوير أدوات مبتكرة تتوافق مع ضوابط العمل الاستثماري الإسلامي. ومن جهة أخرى يضم مجلس إدارة الشركة كوادر متخصصة تملك خبرة طويلة في العمل الاستثماري، كما أن المساهمين في الشركة، معظمهم شركات عائلية لها باع طويل في العمل التجاري في الكويت والسعودية، وهو ما يجعل الشركة تلعب دور الذراع الاستثمارية لهم. وفي حال قدمنا خدمات مشابهة لما هو مطروح، فإن الأسواق قادرة على استيعابها.

■ **هناك نتيجة مهمة تترتب على المنافسة، وهي "التقاتل" على الكوادر البشرية، لاسيما المتخصصة في مجال العمل المالي الإسلامي. كيف تعاملتم مع هذا الواقع؟**

□ بالفعل هذا الواقع موجود، ولكننا انتهجنا خطة غير تقليدية سهلت استقطاب الكوادر، في وقت ما زالت الهياكل التنظيمية لشركات مضى على تأسيسها أكثر من عام غير مكتملة. وهذه الخطة تقوم على اعتبار الموظف شريكاً في الإنتاج، من خلال نظام حوافز يحتسب دخل الموظف استناداً إلى ربحية القسم الذي يعمل فيه، بحيث لا يحتاج إلى انتظار اجتماع مجلس الإدارة لاحتساب أتعابه. ومهّد هذا النظام لاستقطاب عدد من الكفاءات، بينهم **مهند المسباح** في إدارة الأصول، وهو يملك خبرة تمتد إلى أكثر من 17 سنة، تنقّل خلالها بين شركات عدة، آخرها شركة أدام لإدارة الأصول التابعة لـ شركة دار الاستثمار. وفي إدارة تمويل الشركات والاستثمار، استقطبنا **أكرم حمودة** الذي تنقّل بين شركات ومصارف عدة، كبنك الكويت الوطني وبيت التمويل الكويتي. ■

# إبراهيم البغدادي: العراق أرض الاستثمار والأرباح الوفيرة

بيروت - علي باكير

"فرص الاستثمار كبيرة جداً في العراق، ومعدّلات الربح عالية وعنصر المخاطرة ليس كما يتم تضخيمه في الإعلام". بهذه الكلمات يُلخص عضو الهيئة الوطنية للاستثمار إبراهيم البغدادي الوضع الاستثماري في العراق، متطرّقاً، في حديث أجرته معه "الاقتصاد والأعمال" إلى قانون الاستثمار العراقي وفرص الاستثمار المتاحة والتسهيلات والضمانات والإعفاءات المعطاة للمستثمرين.



إبراهيم البغدادي

يوضح البغدادي في بداية الحوار انه "نظراً للظروف التي مرّ بها العراق خلال العقود الماضية، فهو بحاجة إلى كل شيء تقريباً، الأمر الذي يجعله سوقاً استهلاكية كبيرة، وأرضاً خصبة جداً للمشاريع الاستثمارية في كافة القطاعات من دون استثناء"، مضيفاً: "نحن بحاجة إلى الاستثمارات الصناعية بكافة أنواعها (الإنشائية، الإسكان والتعمير حيث الحاجة إلى مئات الآلاف من الوحدات السكنية الجديدة في كافة أنحاء العراق)، الاستثمارات الزراعية (المشاريع الزراعية وفي قطاع الأسماك والدواجن)، الاستثمارات السياحية حيث يتمتع العراق بمراكز سياحية مهمة إلى جانب السياحة الدينية".

## التوزيع الجغرافي لمجالات الاستثمار

وعن التوزيع الجغرافي لهذه الفرص الاستثمارية، يقول البغدادي: "تتوزع على مختلف المناطق في كافة الأراضي العراقية. بعض المناطق تكثر فيها المواد الأولية اللازمة لصناعات معيّنة، فمنطقة الرمادي على سبيل المثال لا الحصر تكثر فيها المواد الأولية اللازمة لصناعة الزجاج وكذلك الأمر بالنسبة لصناعة الاسمنت". ويضيف: "هناك مناطق أخرى أيضاً كسامرّاء لإنتاج المواد الكيميائية والأملاح، أما منطقة البصرة فهي تتمتع بموانئ جيّدة ولكن حجمها يبقى أقل من المطلوب حيث يجب العمل على زيادة قدرتها مما يتيح للمستثمرين المشاركة في إنشاء موانئ كبيرة أو تطوير الموانئ الحالية".

## مزايا يتمتع بها المستثمر في العراق

كما يشدّد البغدادي على انّ "هناك تحسناً امنياً كبيراً وملموساً رغم أنّ بعض وسائل الإعلام يحاول تضخيم الوضع، وهناك عمليات أمنية تقوم بها الحكومة لتثبيت الوضع الأمني والاستقرار في البلاد مما من شأنه أن يشجّع المستثمرين المترددين، ويفسح المجال أمام تفعيل قانون الاستثمار الرقم 2006/13".

وفي ما يتعلق بالمزايا التي يتمتع بها المستثمر في العراق يقول البغدادي: "قانون الاستثمار يعطي ضمانات وامتيازات للمستثمر في العراق مثل الإعفاءات الجمركية مثلاً لكافة المواد الأولية وغير الاولية اللازمة للقيام بأي مشروع استثماري على أن لا يتم تداولها طبعاً لأغراض تجارية، القيام بمشاريع استثمارية مملوكة للمستثمر 100 في المئة أو الدخول مع مستثمر عراقي في شراكة، الحق في تحويل الأرباح الناجمة عن المشروع إلى الخارج".

ويضيف: "كما يعطيه الحق في توظيف واستخدام عاملين من غير العراقيين في حالة عدم إمكانية استخدام عراقي يملك المؤهلات اللازمة، عدم مصادرة أو تأميم المشروع الاستثماري المشمول بأحكام قانون الاستثمار كلياً أو جزئياً باستثناء ما يصدر بحقه حكم قضائي بات، إمكانية استئجار الأراضي اللازمة لأي مشروع استثماري على ان لا تزيد المدة على 50 سنة قابلة للتجديد".

وعن الإعفاءات التي نص عليها قانون الاستثمار في العراق يؤكّد البغدادي: "أنّ المشروع الحاصل على إجازة الاستثمار من الهيئة يُعفى من الضرائب والرسوم لمدة 10 سنوات من تاريخ بدء التشغيل التجاري، مع إمكانية زيادة عدد السنوات لتصل إلى 15 سنة إذا كانت نسبة شراكة المستثمر العراقي في المشروع أكثر من 50 في المئة.

وبخصوص التسهيلات المقدّمة للمستثمر، يؤكد البغدادي "أنّ الهيئة الوطنية للاستثمار تعمل بطريقة النافذة الواحدة حيث للمستثمر الحق بأن يقوم بتقديم طلب إنشاء المشروع مع دراسة الجدوى إلى جانب الكشف عن إمكاناته المالية، ويلزمنا قانون الاستثمار في العراق حينها بأن نقوم بإنجاز هذه الرخصة الاستثمارية خلال فترة أقصاها 45 يوماً.

## معادلة الاستثمار في العراق

ويشير البغدادي إلى أنّ "الاستثمار يقوم على معادلة من 4 نقاط أساسية هي: حجم رأس المال، الربح المتوقع، الفترة الزمنية اللازمة لإعادة رأس المال، ومعدّل المخاطرة. ونستطيع أن نلاحظ أنّ العنصرين 2 و3 يتمتع بهما العراق بنسبة كبيرة جداً. فمعدّل الربح عال جداً في العراق، وفرص الاستثمار كبيرة جداً مما يتيح للمستثمر إعادة رأس مال الاستثمار خلال نصف الفترة الزمنية اللازمة لذلك في مكان آخر. يبقى عنصر المخاطرة، صحيح انّه عال في العراق لكن ليس كما يتم تصويره وتضخيمه في الإعلام".

واختتم البغدادي قائلاً: "أدعو جميع المستثمرين إلى الاستثمار في العراق، فإذا لم يستغل المستثمر الفرص الاستثمارية المتاحة حالياً للجميع، فقد تبدأ بالتضاؤل تدريجياً ويفوّت الفرصة عليه، فما هو متاح حالياً من فرص قد لا يكون متاحاً في المستقبل". ■

# بورصة بيروت
# قراءة إيجابية لاتفاق الدوحة



بيروت – الإقتصاد والأعمال

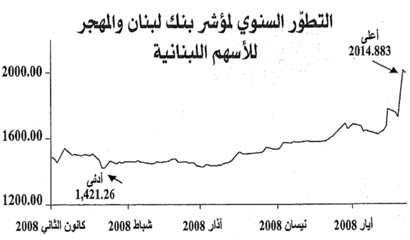
**شهدت حركة بورصة بيروت تطوراً ملحوظاً تمثل في تداول كثيف في اسهم سوليدير "أ" و"ب" بعد الاتفاق السياسي الذي تمّ في الدوحة، وسجل مؤشر بنك لبنان و المهجر للأسهم اللبنانية أعلى مستوى له منذ تأسيسه و بلغ 2014 و من ثم أغلق على 1999 في 2008/05/23 مرتفعاً 23,95 في المئة عن إغلاقه الأخير في 04/24/ 2008.**

وقد شهدت معظم الأسهم المتداولة تحسناً في الأداء حيث ارتفعت قيمة 12 سهماً و استقر سعر 8 و انخفض 4. و بلغ حجم التداول 10,6 ملايين سهم بقيمة 233,54 مليون دولار. وحازت الأسهم المصرفية على 21 في المئة من إجمالي قيمة التداول بينما حصلت اسهم سوليدير على 79 في المئة المتبقية الذي أدى إلى ارتفاع معدل الدوران من 0,56 في المئة في الشهر السابق إلى 1,58 في المئة في الفترة الممتدة من 24 نيسان إلى 23 أيار 2008. ومقارنة مع الأسواق العربية فقد ارتفع مؤشر دول المشرق 9,15 في المئة. من ناحية أخرى انخفض مؤشر شعاع كابيتال للأسواق العربية 0,73 في المئة ومؤشر دول الخليج 0,62 في المئة، كما انخفض أيضاً مؤشر شمال أفريقيا 4,10 في المئة.

## اسهم المصارف

في التفاصيل، ارتفع سعر شهادة إيداع "بنك لبنان والمهجر" 7,43 في المئة إلى 102,6 دولار بتداول شمل 176,1 ألف سهم قيمتها 17,85 مليون دولار، بينما ارتفع سعر سهمه المدرج 1,16 في المئة إلى 87,00 دولاراً في صفقات شملت 5 آلاف سهم بقيمة 466,2 ألف دولار بينما استقر سعر سهمي بنك لبنان و المهجر التفضيلية للعام 2004 و 2005 على 101,2 دولار لكل سهم، حيث بلغ حجم تداول الأول 16 ألف سهم بقيمة 1,6 مليون دولار و الثاني 751 سهماً بقيمة 76 ألف دولار. ومن جهة ثانية في القطاع المصرفي جرى تداول أربعة اسهم لبنك عوده، إذ ارتفع سعر شهادة إيداعه 4,88 في المئة إلى 102,10 بتداول شمل 136,5 ألف سهم بقيمة 13,54 مليون دولار. أما اسهم المصرف المدرجة فقد ارتفعت 8,77 في المئة إلى 98,00 دولاراً في تعاملات شملت 38,2 ألف سهم بلغت قيمتها 3,52 ملايين دولار. في المقابل انخفض سعر اسهم بنك عوده التفضيلية "ث" و"د" 8,26 في المئة و 5,21 في المئة إلى 25 و 100 دولار على التوالي. وبلغ حجم تداول الاسهم التفضيلية "ث" 16,9 ألفاً بقيمة 422,9 الف دولار. أما بالنسبة إلى الاسهم التفضيلية فئة "د" فكانت حصتها 3 آلاف سهم بقيمة 345,5 الف دولار. أما بنك بيبلوس فقد ارتفع سهمه المدرج 26,58 في المئة إلى 3,00 دولارات على 2,35 مليون سهم قيمتها 6,4 ملايين دولار. ولحق سهم المصرف الأولي هذا الارتفاع حيث ارتفع 29,91 في المئة إلى 3,04 دولارات بتعاملات بلغت 1,5 مليون سهم قيمتها 4,1 ملايين دولار. و أخيراً في اسهم بيبلوس انخفض سعر سهمه التفضيلي 2,02 في المئة على 101,9 دولار بتداولات بلغت 2,1 ألف سهم و 215,2 الف دولار.

وجرى تداول في أربعة من اسهم بنك بيروت، حيث ارتفع سعر سهمه المدرج 9,09 في المئة إلى 15,00 دولاراً بتداول بلغ حجمه 63,8 ألف سهم قيمتها 917 ألف دولار. أما أسهمه التفضيلية "ب"، "ث" و"د" فقد استقر سعر



الأول على 11,5 دولاراً بتداول شمل 4,3 آلاف سهم قيمتها 49,7 ألف دولار، والثاني على 25,00 دولاراً متداولاً 6 آلاف سهم بقيمة 150 الف دولار، و اما الثالث فقد انخفض سعره 0,4 في المئة إلى 25 دولاراً بحجم 3 آلاف سهم ثمنها 75,2 الف دولار. وأخيراً في القطاع المصرفي، جرى تداول 10,3 آلاف سهم من اسهم بنك اللبناني للتجارة قيمتها 77,5 الف دولار، حيث استقر سعره على 7,5 دولارات.

## العقار والصناعة

وفي القطاع العقاري، ارتفع سعر سهمي سوليدير "أ" و "ب" 53,94 في المئة و 53,12 في المئة على التوالي، حيث اغلق الأول على 35,16 دولاراً و الثاني على 35,08 دولاراً. وجرى تداول 4,19 ملايين سهم من الأول بقيمة 123,53 مليون دولار، و 1,97 ألف سهم من الثاني بقيمة 58,59 مليون دولار.

القطاع الصناعي شهد أيضاً تقدماً بارتفاع سعر سهم هولسيم 17,22 في المئة إلى 23,48 دولاراً بتداول 67,5 ألف سهم قيمتها 1,42 مليون دولار. أما سهم الإسمنت الأبيض فاستقر سعره على 1,9 دولار وتضمن 15 ألف سهم بقيمة 28,5 ألف دولار.

و من اصل الصناديق الأربعة المدرجة على البورصة شهد اثنان منها ارتفاعاً في أسعارها. فقد ارتفع بيروت غولدن انكوم 0,19 في المئة إلى 104,5 آلاف ليرة لبنانية بتداولات شملت 310 أسهم قيمتها 32,36 مليون ليرة لبنانية. و كذلك ارتفع الصندوق المقيم بالليرة بيروت ليرة فند 0,19 في المئة إلى 104,0 آلاف ليرة لبنانية بقيمة إجمالية 20,8 مليون ليرة لبنانية على 200 سهم. في المقابل استقر سعرا صندوق بيروت التفضيلي وبيروت غلوبل انكوم على 101 و 103,5 دولارات على التوالي، شهد الأول تضاربات على 1150 سهماً بقيمة 116,1 ألف دولار، أما الثاني فكان حجمه 68 سهماً قيمتها 7 آلاف دولار.

وباختصار، فإن بورصة بيروت تفاعلت إيجابياً مع التطورات السياسية التي شهدتها البلاد مع التوافق السياسي الذي تم في الدوحة. وبالتالي فقد انتعشت حركة المداولات في بورصة بيروت ولاسيما منها اسهم سوليدير حيث وصل مؤشر بنك لبنان و المهجر للأسهم اللبنانية إلى أعلى مستويات له مسجلاً 1999 في أواخر هذا الشهر وعلى أساس سنوي 33,13 في المئة. وسوف ترى الأسابيع المقبلة حركة تضارب مماثلة مع تشكيل الحكومة الوفاقية واسترجاع الثقة و النمو في جميع الأنشطة الاقتصادية في البلاد. ■

| | | 2008/04/24 | 2008/05/23 | التغيير |
|---|---|---|---|---|
| مؤشر بنك لبنان و المهجر للاسهم اللبنانية | | 1613.03 | 1999.36 | 23.9% |
| القطاع المصرفي | السوق | 24/04/2008 | 23/05/2008 | نسبة التغيير % |
| بنك لبنان و المهجر "شهادة ايداع" | بورصة بيروت | $95.50 | $102.60 | 7.43 |
| بنك لبنان و المهجر المدرج | بورصة بيروت | $86.00 | $87.00 | 1.16 |
| بنك لبنان و المهجر "شهادة ايداع" | بورصة لندن | $95.30 | $104.00 | 9.13 |
| بنك عوده "شهادة ايداع" | بورصة بيروت | $97.35 | $102.10 | 4.88 |
| بنك عوده المدرج | بورصة بيروت | $90.10 | $98.00 | 8.77 |
| بنك عوده "شهادة ايداع" | بورصة لندن | $98.00 | $103.00 | 5.10 |
| بيبلوس المدرجة | بورصة بيروت | $2.37 | $3.00 | 26.58 |
| بيبلوس الاولوية | بورصة بيروت | $2.34 | $3.04 | 29.91 |
| بنك بيروت المدرجة | بورصة بيروت | $13.75 | $15.00 | 9.09 |
| بنك لبنان للتجارة المدرجة | بورصة بيروت | $7.50 | $7.50 | 0.00 |
| فرنسبنك | خارج الردهة | 33.00 | 24.00 | -27.27 |
| بيمو المدرجة | بورصة بيروت | $4.00 | $4.10 | 2.50 |
| الاسهم التفضيلية | | | | |
| مؤشر أسهم المصارف التفضيلية | | 103.46 | 101.45 | -1.94 |
| بنك لبنان و المهجر التفضيلي 2002 | بورصة بيروت | $102.00 | $102.00 | 0.00 |
| بنك لبنان و المهجر التفضيلي 2004 | بورصة بيروت | $101.20 | $101.20 | 0.00 |
| بنك لبنان و المهجر التفضيلي 2005 | بورصة بيروت | $101.20 | $101.20 | 0.00 |
| بيمو التفضيلي 2006 | بورصة بيروت | $102.00 | $102.00 | 0.00 |
| بنك عوده التفضيلي "ث" | بورصة بيروت | $27.25 | $25.00 | -8.26 |
| بنك عوده التفضيلي "د" | بورصة بيروت | $105.50 | $100.00 | -5.21 |
| بيبلوس التفضيلي | بورصة بيروت | $104.00 | $101.90 | -2.02 |
| بنك بيروت التفضيلي "ب" | بورصة بيروت | $11.50 | $11.50 | 0.00 |
| بنك بيروت التفضيلي "ث" | بورصة بيروت | $25.00 | $25.00 | 0.00 |
| بنك بيروت التفضيلي "د" | بورصة بيروت | $25.10 | $25.00 | -0.40 |
| القطاع العقاري | | | | |
| سوليدير "أ" | بورصة بيروت | $22.84 | $35.16 | 53.94 |
| سوليدير "ب" | بورصة بيروت | $22.91 | $35.08 | 53.12 |
| سوليدير "شهادة ايداع" | بورصة لندن | $23.00 | $34.50 | 50.00 |
| القطاع الصناعي | | | | |
| هولسيم لبنان | بورصة بيروت | $20.03 | $23.48 | 17.22 |
| الاسمنت الابيض لحامله | بورصة بيروت | $1.90 | $1.90 | 0.00 |
| الاسمنت الابيض الاسمي | بورصة بيروت | $1.40 | $1.40 | 0.00 |
| يونيسيراميك "أ" | بورصة بيروت | $0.45 | $0.45 | 0.00 |
| يونيسيراميك "ث" | بورصة بيروت | $1.70 | $1.70 | 0.00 |
| صناديق الاستثمار | | | | |
| بيروت غلوبل انكوم | بورصة بيروت | $103.50 | $103.50 | 0.00 |
| صندوق بيروت التفضيلي | بورصة بيروت | $101.00 | $101.00 | 0.00 |
| بيروت ليرة فند | بورصة بيروت | 103800 | 104,000 | 0.19 |
| بيروت غولدن انكوم | بورصة بيروت | 104,300 | 104,500 | 0.19 |
| بلوم سيدارز "أ" | | $5,067.31 | $5,470.46 | 7.96 |
| بلوم سيدارز "أ" | | $5,067.31 | $5,470.46 | 7.96 |
| قطاع التجارة | | | | |
| رسامني يونس للسيارات "ب" | بورصة بيروت | $1.65 | $1.65 | 0.00 |
| أ ب ث | خارج الردهة | $16.50 | $16.50 | 0.00 |
| القطاع السياحي | | | | |
| كازينو لبنان | خارج الردهة | $300.00 | $320.00 | 6.67 |

هنا موقع
مدينتي الجديدة

www.saudioger.com

منذ بداية انطلاقنا، وعلى مر السنين التي مضت، بذلنا جهدنا لابتكار وإرساء معايير جديدة لرضى عملائنا، ولم يكن ذللك باعتمادنا على خبراتنا الطويلة فحسب، بل بأدائنا على أعلى مستويات الجودة العالمية ودقة التوقيت؛ فشركتنا هي الرائدة في قطاع الإنشاءات، والتشغيل والصيانة، والتطوير العقاري، والطباعة، والاتصالات، وخدمات المرافق العامة، وخدمات تكنولوجيا المعلومات؛ ويعمل لدينا أكثر من ٣٠،٠٠٠ موظف من بينهم نخبة من أفضل الإستشاريين والمهندسين والإداريين على مستوى العالم بالإضافة الى العديد من الكفاءات العالية في البناء والتشغيل والصيانة.

ومن أجل هذا استطعنا تأسيس سجل حافل بالإنجازات المعمارية وتاريخ عريق في مجال الأعمال التي تتسم بالجودة والإتقان وسرعة التنفيذ.

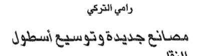


شركة سعودي اوجيه المحدودة
SAUDI OGER LTD.

# السعودية للخرسانة الجاهزة: 2 مليار ريال لمُواكبة الطفرة

جدّه – روجيه رومانوس

**تسعى الشركة السعودية للخرسانة الجاهزة إلى زيادة إنتاجها من 4 ملايين متر مكعّب حالياً إلى 5 ملايين نهاية هذا العام و11 مليوناً بحلول العام 2012. وتنوي تحقيق هذا الهدف من خلال ضخّ ملياريّ ريال لإنشاء 17 محطة ومصنعاً؛ ليرتفع بذلك عدد محطات الشركة إلى 34 والمصانع إلى 70.**



رامي التركي

يشير رئيس الشركة رامي التركي إلى أن "ستراتيجية شركتنا تقوم على البحث المستمر عن الحلول الفاعلة والعمل على توفيرها في قطاع الخرسانة الجاهزة. وقد وضعنا أهدافاً طموحة في إطار متابعتنا لخطتنا الخمسية للتوسع المتماشية مع النمو السريع في قطاع الإنشاءات في السعودية". ويضيف: "من هذا المنطلق، بدأنا تدريجياً إدخال خلطات خرسانية حديثة تتناسب مع احتياجات السوق كالخرسانة ذاتية الرص التي تساهم بشكل كبير في تقليص المدة اللازمة لإنجاز المشروع، وهو أمر مهم نظراً لضخامة المشاريع القائمة حالياً وجداول تنفيذها الضيقة. وهناك أيضاً الخرسانة عالية القوة التي تستخدم في الأبراج والمباني الشاهقة، وقد حققت هذه الخلطات نتائج جيّدة حتى الآن". ويلفت إلى أن "الشركة ستقوم أيضاً بتأسيس مركز للبحوث والتطوير في تقنية الخرسانة، آملين أن يشكل نقلة نوعية للشركة باتجاه الارتقاء بقطاع الخرسانة".

## الفورة أرجأت التوسّع الخارجي

يشير التركي إلى أن "خطة الشركة الخمسية الجديدة والتي بدأناها مطلع العام الحالي تهدف إلى تقديم حلول سريعة وفعالة لعملائنا من خلال إنشاء محطات خرسانة جديدة داخل المملكة وزيادة حجم الأسطول وتأمين الكميات المناسبة من المواد الأولية قدر الإمكان واستقطاب وتدريب أفضل الكفاءات الممكنة، بالإضافة إلى رعاية وتنظيم فعاليات عدة تتناول أهم القضايا المتعلقة بالخرسانة لتثقيف المقاولين وأصحاب المشاريع والإختصاص". ويتابع "لدى الشركة توجه للتوسع في الوطن العربي وهو أمر مطروح منذ فترة ليست بالوجيزة، لكننا قررنا إرجاءه حتى يتسنى لنا الطفرة العمرانية الضخمة التي تشهدها المملكة. وبالتالي لا تكون عملية التوسع في الخارج على حساب عملائنا ومشاريعهم في الداخل. والدليل أننا ضاعفنا إنتاجنا السنوي من مليوني متر مكعب في العام 2003 إلى 4 ملايين العام المنصرم. لذا تقوم "السعودية للخرسانة" الآن بتعزيز مركزها الريادي داخل المملكة وإكمال عملية التوسع كي نغطي احتياجات السوق المحلية، ومن ثمّ يمكن البدء في عملية التوسع إلى خارج المملكة. فالمشاريع القائمة حالياً فيها كثيرة جداً".



## مصانع جديدة وتوسيع أسطول النقل

يكشف التركي عن خطط الشركة لإنتاج أكثر من 5 ملايين متر مكعب هذه السنة والوصول إلى 11 مليوناً مع نهاية العام 2012. وقد خصّصت الشركة للعام 2008 استثمارات تصل إلى نحو 440 مليون ريال بهدف زيادة إنتاجها بنسبة 30 في المئة. و"من المتوقّع أن نضخ نحو ملياري ريال مع نهاية الخطة إذا استمرت حال السوق على ما هي عليه الآن".

وأضاف: "أنشأت الشركة 3 محطات خرسانة في الربع الأول من هذا العام ليرتفع بذلك عدد محطاتنا إلى 30 محطة منتشرة في كافة أرجاء المملكة. وتحتوي هذه المحطات على 57 مصنعاً لخلط الخرسانة. وبالإضافة إلى محطات الخرسانة، تمتلك الشركة أيضاً مصنعين للطابوق الخرساني في كل من الجبيل وجدّه و3 كسارات في المنطقة الشرقية"، لافتاً في هذا الإطار إلى "خطة لإنشاء 4 محطات أخرى على الأقل قبل نهاية العام إضافة إلى 13 مصنع خلط ليرتفع بذلك عدد محطاتنا ومصانعنا إلى 34 محطة و70 مصنعاً، كما ننوي كذلك تشغيل كسارتين جديدتين هذا العام لنضاعف إنتاجنا من الحصى (البحص) إلى ثلاثة أضعاف مستواه الحالي".

وفي ما خص أسطول الشركة، فيقول "يعد أسطول الشركة السعودية للخرسانة الجاهزة الأضخم بين جميع موردي الخرسانة في المملكة، ويضم نحو 380 شاحنة خلط و130 مضخة خرسانة متنقلة. وسيزداد هذا العدد إلى نحو 500 شاحنة و170 مضخة مع نهاية العام



الجاري". ويوضح أن "حجم الإنتاج يبلغ أكثر من 450 ألف متر مكعب من الخرسانة الجاهزة شهرياً. أما بالنسبة للتصدير فلا تقوم الشركة بذلك حالياً نظراً لحاجة السوق المحلية الشديدة لمنتجاتنا، لكن الشركة قامت بتوريد الخرسانة إلى مشروع كبير في مملكة البحرين منذ سنوات قليلة من خلال محطة أنشئت على موقع المشروع ثم أزيلت بعد الانتهاء من عملية التوريد".

## 12 في المئة حصتنا السوقية

بالنسبة للحصّة السوقية للشركة، يلفت التركي إلى انّه "من الصعب جداً معرفة حصة الشركة بالضبط لأن حجم السوق غير معلوم على وجه الدقة لوجود كم هائل من شركات الخرسانة. لكن تقديراتنا تشير إلى أنه يتراوح ما بين 40 إلى 45 مليون متر مكعب في العام 2007، ونتوقع أن تكون الحصة السوقية للسعودية للخرسانة منه نحو 10 إلى 12 في المئة".

ويرى أن "اسم الشركة تلازم جنباً إلى جنب مع المشاريع الوطنية العملاقة. فالشركة السعودية للخرسانة الجاهزة لديها محطات على مواقع معظم المشاريع العملاقة القائمة في المملكة مثل مشروع جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية الذي يضم أضخم محطات الشركة على الموقع، وتحتوي هذه المحطة على ثلاثة مصانع لخلط الخرسانة ذات طاقة إنتاجية تبلغ أكثر من 120 متراً مكعباً في الساعة لكل مصنع، أي أكثر من 70 ألف متر مكعب شهرياً حسب أوقات العمل العادية فقط". ويضيف: "هناك مشروع بترو رابغ في ينبع الذي ورّدنا إليه حتى الآن أكثر من 500 ألف متر مكعب في غضون سنتين، ولدينا محطات في مشاريع الخرسانية وخريص ومنيفة التابعين لـ"أرامكو السعودية" ومشروع شركة معادن في رأس الزور ومجمع البتروكيميائيات في الجبيل التابع لشركة "كيان" ومدينة الملك عبدالله الاقتصادية في ثول ومدينة المعرفة الاقتصادية في المدينة المنورة ومشروع وزارة الداخلية في الرياض ومشروع مدينة مكة الطبية في مكة المكرمة. كما أن هناك الكثير من المشاريع التنموية والصناعية التي تمّ الإعلان عنها مؤخراً، منها على سبيل المثال مشروع توسعة شبكة سكك الحديد ومدينة الأمير مساعد الاقتصادية في حائل ومشروع جبل عمر في مكة المكرمة ومركز الملك عبدالله المالي في الرياض ومدينة جيزان الاقتصادية".



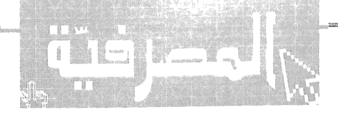
## التحدّيات... والتعامل معها

وعن التحديات، يقول التركي "نواجه تحدياً كبيراً ليس في المملكة فحسب، بل على المستوى الإقليمي ويتمثل بتأمين المواد الأولية وخاصة الإسمنت، لكننا نعتقد بأن الأزمة ستنفرج مع إكمال أعمال التوسعة مصانع الإسمنت وافتتاح مصانع جديد أخرى، ما يؤدي إلى تحقيق فائض ما بين 2 إلى 15 مليون طن بحلول العام 2010
ويضيف: "يكمن التحدي الثاني في صعوب جذب الشباب السعودي إلى مجال عمل بسبب عدم معرفة غالبية الناس بمدى أهمي الدور الذي تلعبه الخرسانة في دع الاقتصاد، خاصة في منطقة الخليج العربي".

وبالنسبة لارتفاع أسعار مواد البناء فيشير إلى أنّ "سعر الخرسانة مرتبط ارتباطاً مباشراً بأسعار المواد الأولية وأهمه الإسمنت والحجارة (البحص). فأي ارتفا في أسعار مواد الخرسانة الأولية يضطرن إلى رفع الأسعار حتى نستطيع تعويض الفارق".

ولما كان ارتفاع الأسعار مردّه إلى ارتفا الطلب مقابل النقص الحاصل في مواد البناء يشدد التركي على أن "التعامل مع هذ المسألة يجب أن يتمّ عن طريق المزيد مر التنسيق والشفافية بين الموردين والمقاولير وأصحاب المشاريع الضخمة مر جهة للتنبؤ بالمتطلبات بشكل أوضح، وإبرام عقود طويلة الأمد م الموردين لتأمين احتياجاتنا من الموا الأولية".

ويختتم بالإشارة إلى "رؤيـ الشركة السعودية للخرسان الجاهزة في أن تصبح المورد الرائ لمنتجات الخرسانة الجاهزة في الشرق الأوسط. كما نطمح في السنوات الخمس المقبلة للانتشار في خمس دول لم نحددها بعد، لكن تنفيذ هذه الخطة يعتمد بطبيعة الحال على عوامل السوق ومتغيراتها". ■



خاص ... خاص ... خاص

## دمج مصرف الشامل وبنك البحرين والكويت

بعيد استحواذ مجموعة بنك الإثمار على 19,1 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، عُلِم أن هناك توجهاً لدى المجموعة، وبموافقة من الحكومة البحرينية التي تملك من خلال صندوق ومؤسسة التأمينات الاجتماعية حصة 33 في المئة من بنك البحرين والكويت، لدمج أعمال بنك البحرين والكويت في مصرف الشامل الذي يشكل الذراع المصرفية التجارية لمجموعة بنك الاثمار والمملوك بالكامل من قبلها.

## رئيس تنفيذي جديد لمصرف دبي

شهد مصرف دبي خلال الأسابيع الماضية، تغييراً على مستوى قيادته التنفيذية، تمثل بحلول **سلام الشقصي**، في منصب الرئيس التنفيذي للبنك بدلاً من **عبد العزيز المهيري**، وذلك بعد قيام الشركة الأم المالكة لمصرف دبي، وهي "دبي القابضة" بتوحيد استثماراتها في مجموعة دبي للاستثمار الإسلامي ومصرف دبي، تحت مظلة مجموعة دبي المصرفية، وتعيين **الشقصي** في منصب الرئيس التنفيذي لتلك المجموعة.

## انطلاقة جديدة لمصرف لبناني

أُعلن أن تغيراً إدارياً جرى في أحد البنوك اللبنانية (في عقاب) تغيير في ملكية أسهمه مما اقتضى تعديلاً أساسياً في منصب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام.

ويعد البنك في إطار إدارته الجديدة لإطلاق مجموعة خدمات ومنتجات مصرفية ومالية حديثة.

## المحتويات



رأي

# التوسع في أفريقيا

ثمة جدل كبير في الأوساط المالية والمصرفية حول فائض السيولة في المصارف العربية والإسلامية في الفترة الحالية وأفضل السبل لتوظيفه وتثميره. وقد تزايد هذا الجدل مؤخراً مع بدء توجه بعض المصارف والمستثمرين العرب نحو القارة الأفريقية في ظل تنامي الفائض بنسبة أكبر من نمو الاقتصادات العربية وحاجاتها الاستثمارية رغم تسارع النمو الاقتصادي العربي وتكاثر المشاريع الاستثمارية في المنطقة. وظهرت بوادر ذلك في ضوء إصدار أول صكوك إسلامية في أفريقيا من قبل شركة اسمنت سودانية العام الماضي، وتوقع قيام السنغال قريباً بإصدار صكوك إسلامية سيادية، بالإضافة إلى توسع بعض المصارف العربية في دول أفريقية إسلامية غير عربية مثل كينيا.

ويتخوف البعض من أن يؤدي توسع المصارف العربية وخاصة الإسلامية منها في الدول الأفريقية، إلى تحملها مخاطر إضافية كبرى بالنظر إلى طبيعة الأسواق المالية في معظم الدول الأفريقية التي تعتبر متأخرة نسبياً وتفتقد إلى الكثير من شروط ومتطلبات العمل المصرفي والمالي اليوم كالشفافية والإفصاح والبنى التشريعية والقانونية القوية والمتطورة كما أن تصنيفها الائتماني، إذا وجد، هو متدن جداً. غير أن العديد من الخبراء لا يرى في توسع المصارف العربية في أفريقيا زيادة كبيرة في المخاطر بالنظر إلى طبيعة الأعمال التي تنوي ممارستها والتي لا تحمل بطبيعتها مخاطر عالية.

وتتركز حالياً هذه الأعمال على إصدار الصكوك التي يمكن تسويقها على مستثمرين مختلفين في الدول العربية والأفريقية والإسلامية، وبالتالي التي لا تبقى على ميزانيات المصارف. كما أن تزايد عدد المصارف العربية التي أصبح لها تواجد جغرافي في بعض الدول الأفريقية للعمل في مجال التجزئة متدني المخاطر عادة، حيث تستهدف اجتذاب الطبقة الوسطى الصاعدة والتي ظهرت في ضوء تسارع النمو الاقتصادي الناتج بدوره عن ارتفاع أسعار المواد الأولية. أيضاً تتطلع بعض المصارف إلى الدخول في مجال تمويل المشروعات وهو مجال مرشح للنمو في ظل الحاجات الواسعة لتطوير البنى التحتية في الدول الأفريقية عامة وضيق مصادر التمويل المحلية.

ويعتبر بعض المراقبين أن التوسع المصرفي العربي في أفريقيا هو فعلياً متأخر نسبياً، حيث أن الشركات العربية قد سبقتها في دخول الأسواق الأفريقية منذ سنوات عديدة، وفي مقدمها شركات الاتصالات والبناء. وبالتالي فإن تحرك المصارف العربية نحو أفريقيا ليس منفصلاً عن اتجاه عام لدى المؤسسات العربية الكبرى نحو التوسع خارج حدودها.

# صندوق التضامن الإسلامي للتنمية بإنتظار المزيد من المساهمات



د. أحمد محمد علي

الكويت- "الاقتصاد والأعمال"

**صندوق التضامن الإسلامي للتنمية وتوفير التمويل له، يستحوذان في هذه المرحلة على اهتمام البنك الإسلامي للتنمية ورئيسه د. أحمد محمد علي. فالصندوق الذي تقرر تأسيسه في القمة الإسلامية الاستثنائية في مكة المكرمة العام 2005، وأطلق فعلياً في شهر مايو من العام الماضي، لم يستطع استقطاب أكثر من 2,61 مليار دولار من أصل 10 مليارات مستهدفة كرأس مال للصندوق. الدول الـ 65 الأعضاء في البنك مدعوة إلى المساهمة، وكذلك القطاع الخاص الذي يدعوه د. أحمد محمد علي إلى لعب دوره في هذا المجال.**

■ **ما هي المراحل التي قطعها تأسيس صندوق التضامن الإسلامي للتنمية؟**

□ يُعد موضوع مكافحة الفقر في مقدم أولويات مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، منذ إنشائها في العام 1975. وفي قمة مكة المكرمة الاستثنائية التي دعا إليها خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز، في العام 2005، واستشعاراً منه بأوضاع شريحة من المسلمين يعيشون تحت خط الفقر، اقترح تأسيس صندوق التضامن الإسلامي للتنمية، ليصبح من أبرز قرارات تلك القمة الاستثنائية. وبموجب القرار، كلف البنك الإسلامي إدارة الصندوق، كما كلف مجلس المحافظين وضع الأنظمة واللوائح والقواعد والسياسات الخاصة به. وقد استقطب البنك كفاءات متخصصة من مختلف أنحاء العالم، وليس فقط من الدول العربية والإسلامية، بهدف وضع الأسس الفنية والمهنية السليمة للصندوق. وعلى هذا الأساس تم الإعلان عن تأسيس الصندوق من قبل مجلس المحافظين في شهر مايو الماضي في العاصمة السنغالية داكار.

وقد وضع مجلس المحافظين الذي يتكون من وزراء المالية في الدول الإسلامية سقفاً لرأس مال الصندوق قيمته 10 مليارات دولار، وأعلنت المملكة العربية السعودية عن المساهمة بمبلغ 1 مليار دولار، فيما ساهمت الكويت بـ 300 مليون دولار، وإيران 100 مليون، وقطر 50 مليوناً، والجزائر 50 مليوناً، وماليزيا 20 مليوناً، والسودان 15 مليوناً، وباكستان 10 ملايين والسنغال 10 ملايين. وهكذا وصل إجمالي قيمة المساهمات إلى نحو 2,61 مليار دولار، من إجمالي المبلغ المستهدف وهو 10 مليارات دولار. وعلى هذا الأساس نحتاج إلى مساع لحث الدول الأعضاء التي لم تعلن بعد عن مساهمتها، لتشجيعها على ذلك، أما تلك التي أعلنت عن مساهمات مبدئية أن تنظر في كيفية تقديم المزيد من الدعم للصندوق.

■ **ما هي الآليات التي يعمل على أساسها الصندوق؟**

□ قبل توضيح آلية عمل صندوق التضامن الإسلامي للتنمية، أود أن أوضح أن مجلس إدارة الصندوق اعتمد على أول برنامجين له، الأول يتعلق بالتمويل الأصغر (Macro Financing)، والثاني بالتدريب المهني، وخصص نحو 500 مليون دولار لكل من البرنامجين. وقرر الصندوق المساهمة بنحو 100 مليون دولار، فيما يتم السعي إلى استقطاب الموارد المتبقية من المؤسسات وهيئات التمويل الأخرى. وبالنسبة لبرنامج التمويل الأصغر، سيتم التعاون مع جهات تمويلية وأخرى لها تواجد ميداني لتنفيذ البرنامج. ومساهمة الصندوق هي لتحفيز الجهات التمويلية الأخرى، بما فيها مؤسسات التمويل الإسلامية من القطاع الخاص، التقليدية منها أو تلك المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. كما ندعو إلى التعاون أيضاً مع بنوك التنمية والمصارف الإسلامية، للقيام بدورها في هذا المجال، وفقاً لسياسة كل منها وخطة عملها.

كما أقر مجلس الإدارة مؤخراً برنامجاً ثالثاً، هو برنامج مكافحة الملاريا. وبدأ مجلس الإدارة بالفعل تنفيذ البرنامج الثالث، وقد تم توقيع بعض الاتفاقيات مع دول تسعى لمكافحة الملاريا، كالسودان والسنغال وغيرهما.

■■

**د. أحمد محمد علي: جمعنا 2,61 مليار دولار، والمطلوب 10 مليارات**

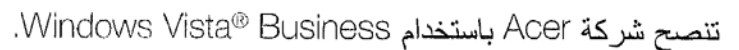
■■

■ **في العالم العربي والإسلامي تجارب غير ناجحة في مجال التمويل وغيرها. كيف سيعمل البنك على توفير الشفافية في هذا المجال؟**

□ يعتمد البنك الإسلامي للتنمية سياسة تتسم بالشفافية والوضوح، فهو يعرف كل دينار أين يصرف، والسبب أنه لا يدفع مباشرة إلى الجهات المستفيدة، وإنما يقوم بتمويل المشاريع وصرف الأموال مباشرة إلى المقاولين والاستشاريين، وكذلك ثمن المعدات، وعلى هذا الأساس لا يواجه البنك أي إشكالية في هذا المجال.

■ **ما هو الدور الذي يمكن أن يضطلع به القطاع الخاص في الصندوق؟**

□ ينظر البنك الإسلامي للتنمية إلى دور القطاع الخاص كدور محفّز، فالمجال مفتوح أمامه للمساهمة في المشاريع التي يقوم بتمويلها البنك. فعلى سبيل المثال، هناك الكثير من المشاريع المتعلقة بالتعليم، كبناء المدارس، والبنك يساهم جزئياً في تمويل هذه المشاريع، فيما يقوم المساهمون من القطاع الخاص باستكمالها. ومثل هذه المشاريع لا تقتصر على الدول الـ65 الأعضاء، بل تشمل أيضاً دولاً إسلامية غير أعضاء في البنك. ■




# تصميم ترافيل ميت الجديد

# الأداء في التفاصيل

intel Centrino inside™
Core™ 2 Duo inside™

**Acer TravelMate 6292**
Intel® Centrino® processor technology
Windows Vista® Business نسخة أصلية

*empowering technology*

- قالب خارجي "حقيبة" من مزيج المغنيسيوم أخف من البلاستيك ، وأقوى منه عشرين ضعفاً.
- قارئ بيولوجي للبصمات.
- القدرة الفائقة على الحمل مع إمكانية الاستخدام في الوضع الثابت.
- القدرة الفائقة على الأداء المحمول والفعالية المتفوقة.

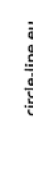
Biometric finger reader

إن ترافيل ميت 6292 ( TravelMate 6292 ) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كثيري التنقل، والباحثين عن الأداء الشامل والأمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيبة الخارجية المصنوعة من المغنيسيوم وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبساطة التشغيل، تجعل "ترافيل ميت بروفايل" ( TravelMate Profile ) يمنحك الأداء الموثوق به، والحماية المرنة، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاحترافية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتنقل مع "ترافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.في.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر إضافي طويل.

For assistance, support and information:
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0046
All other Regions: +9714 805 6000



acer



## انتقال ملكية حصص في 4 مصارف عربية

# "برقان" و"الخليج المتحد" يتوزّعان الاختصاص تحت مظلة "كيبكو"


فيصل العيّار


طارق عبد السلام

مسعود حيّات

الكويت–عاصم البعيني

أعلن بنك برقان عن خطة للاستحواذ على حصص بنك الخليج المتحد في 4 مصارف إقليمية، في صفقة بلغت قيمتها نحو 194 مليون دينار كويتي (نحو 725 مليون دولار). وستمكن هذه الصفقة بنك برقان من المساهمة في كل من بنك الخليج الجزائر، مصرف بغداد، البنك الأردني الكويتي وبنك تونس العالمي.

للوهلة الأولى، تبدو هذه الصفقة نوعاً من تبديل الملكيات بين شركات زميلة وتابعة، وهو نمط تقليدي تشهد مثيله سوق الكويت للأوراق المالية مرات عدة في كل يوم تداول، وهو ضرب من التكتيك قد تلجأ إليه أي مجموعة استثمارية. إلا أن هذا الكلام لا ينطبق على مجموعة بحجم شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو)، التي اعتادت على ممارسة نشاطها الاستثماري وفقاً "للقواعد والأصول"، كما يقال.

ويبدو أن هذه الصفقة ستطرح تحدّيات جمة على المصرفين، إذ أعلنت وكالة "موديز" للتصنيف الائتماني عن قيامها بمراجعة لتصنيف المصرفين، مشيرة إلى أن الأصول التي سيحصل عليها بنك برقان، نتيجة الصفقة ستصنّف في مستويات أدنى من تصنيف البنك. وبالنسبة لـ"الخليج المتحد"، قالت إن التركيز خلال فترة المراجعة سيكون حول كيفية اختيار البنك لإعادة استثمار أعماله.

وبعيداً عن التوقعات المستقبلية لـ"موديز"، ماذا تعني عملياً هذه الصفقة بين المصرفين الشقيقين على أرض الواقع؟

المتابع بدقة لنشاط "كيبكو"، منذ عامين على الأقل، يدرك تماماً أبعاد هذه الصفقة التي تعكس 3 اتجاهات:

**الاتجاه الأول**، يتعلق بالمجموعة نفسها، إذ تعكس الصفقة توجهاً لدى المجموعة للتركيز على القطاع المصرفي بشقيه التجاري والاستثماري، وهذا "العهد الجديد" بدأت ملامحه بعد صفقة بيع الشركة الوطنية للاتصالات لصالح شركة كيوتل القطرية. آنذاك لم تعلن المجموعة أو رئيسها التنفيذي **فيصل العيّار** صراحة عن توجهاتها المستقبلية، وقد اكتفى العيّار، رداً على سؤال طرح في منتدى الشفافية عما إذا كانت المجموعة تنوي دمج وحدتيها الماليتين (برقان والخليج المتحد) تحت مظلة واحدة، بالإشارة إلى وجود دراسات في هذا الصدد، على أن تليها موافقات الجهات المختصة في الكويت والدول المعنية.

## "برقان": التوسّع الإقليمي والتركيز على الأعمال المصرفية التجارية

**الاتجاه الثاني**، يعكس تحوّلاً في ستراتيجية بنك برقان، الذي طالما حصر دوره منذ استحواذ شركة مشاريع الكويت القابضة عليه قبل سنوات على السوق المحلية. فالصفقة تعني أن البنك انطلق في رحلة التوسّع الإقليمي، وهي ستمكنه من التواجد دفعة واحدة في كل من تونس، الجزائر، الأردن والعراق. ولعل في هذه الخطوة شيء من "ضربة معلم" أصابت أكثر من عصفور بحجر واحد. فإلى خروجه إلى السوق الإقليمية الرحبة، أخرجت الصفقة البنك من شائعات لاحقت مسيرته وهي أنه أمام مرحلة اندماج مع مصرف آخر في الكويت. فبنك برقان، تفادى من خلال هذه

الصفقة محدودية الفرص في السوق الكويتية، التي تشهد نمواً في الصناعة المصرفية الإسلامية على حساب التقليدية، الأمر الذي دفع عدداً من المصارف التقليدية إلى التحوّل أو دراسة خطط للتحوّل إلى العمل المصرفي الإسلامي. وفي هذا السياق، يؤكد رئيس مجلس إدارة بنك برقان **طارق عبد السلام** أن شراء البنك لحصص في بنك الخليج المتحد في البنوك الأربعة يشكل "خطوة أولى في ستراتيجيتنا الرامية إلى التوسّع الإقليمي، وبتملّكنا لهذه الحصص، سيكون بمقدورنا استغلال خبراتنا في الأعمال المصرفية التجارية لنصبح واحداً من أقوى البنوك المتكاملة في المنطقة".

**الاتجاه الثالث**، يتعلق ببنك الخليج المتحد نفسه، إذ تكشف الصفقة سعيه إلى التوجه نحو التخصص وتركيز دوره كمصرف استثماري. وهذا التوجه عبّر عنه صراحة العضو المنتدب في بنك الخليج المتحد **مسعود حيّات** بالقول إن بيع البنك لحصصه في 4 مصارف إقليمية، "سيمكنه من التركيز على الأعمال المصرفية الاستثمارية وإدارة الأصول"، مشيراً إلى أن الربح المتوقع من الصفقة سيعكس المزيد من النمو في حجم أعماله. وفي هذا السياق، تجدر الإشارة إلى أن "الخليج المتحد" سبق له أن استحوذ على حصة في شركة ميلينيوم فاينانس كوربوريشن، إحدى شركات بنك دبي الإسلامي، لمساعدتها على التوسّع.

## "موديز": مراجعة التصنيف

ما إن أُعلن عن الصفقة بين بنك الخليج المتحد وبنك برقان، حتى أعلنت وكالة التصنيف العالمية المتخصصة "موديز" عن وضعها قيد المراجعة تصنيفها السابق لكل من المصرفين، مشيرة إلى أن الصفقة تأتي "في إطار التوسّع الستراتيجي ضمن مجموعة مشاريع الكويت القابضة، ما قد يؤدي إلى تحقيق عوائد متنوعة، وتطور على المديين المتوسط والبعيد.

وذكرت "موديز"، بالنسبة لبنك "برقان"، أنها وضعت قيد المراجعة تصنيف الإيداع من درجة (A1) و(C) المتعلقة بقوة البنك المالية. وقالت: "إن الأصول التي سيتم الحصول عليها مصنفة في مستويات أدنى من تصنيف البنك، وهو ما يجعله يواجه تحديات ومخاطر أكبر". وأشارت الوكالة إلى أن التركيز، في مرحلة مراجعة التصنيف، سيتم على العوامل التالية: أولاً، قياس التأثير الآني على أصول البنك والمخاطر الكلية بعد الاستحواذ؛ ثانياً، ستراتيجية البنك في التعامل مع تحديات دمج المصارف؛ وثالثاً، التأثير على العوائد.

وأشارت "موديز" أيضاً إلى أن الصفقة قد تترك تأثيراً محتملاً على المستوى الإداري، نتيجة ارتفاع حاجة البنك إلى الكوادر البشرية المتخصصة، إلا أنها لفتت إلى أن البنك أثبت قدرته على استقطاب الكفاءات المتخصصة. وفي الوقت نفسه، رأت "موديز" تأثيرات إيجابية للصفقة، خاصةً إذا أثبت البنك فعالياته في عملية الدمج، وهو ما سيمكنه من الحفاظ على تصنيف قوته المالية بدرجة (C).

وبالنسبة لـ"الخليج المتحد"، رجّحت "موديز" أن يكون تصنيفه بدرجة أقل من السابق، وهي (Baa3) على مستوى الودائع، و(ba1) للإقراض، و(D+) لقوة البنك المالية. وذكرت أن مراجعة التصنيف هي بمثابة استباق للتغيير المحتمل في البنك، الذي سيركز على الاستثمار.

ولفتت "موديز" إلى أن التركيز، خلال فترة مراجعة التصنيف، سيكون حول كيفية اختيار البنك لإعادة استثمار أعماله، وهو ما سيحدد مدى وجود تغيير في تصنيفه. وأشارت إلى أن تركيز البنك على قطاع الاستثمار، قد يجعله يعوض عوائده التجارية من خلال عوائد خدمة العملاء، ما يبقي البنك على تصنيفه الحالي. في حين أشارت إلى أن زيادة التوزيعات لحاملي الأسهم أو رفع حجم الاستثمارات ذات المخاطر ستنعكس سلباً على تصنيف البنك. وتركز "موديز" على كيفية تأثير قرار إعادة الاستثمار على تمويل البنك والرسملة فيه، مع الأخذ في الاعتبار الأرباح المحققة من عملية البيع.

**"الخليج المتحد": التركيز على الأعمال المصرفية الإستثمارية**

## من العب إلى الجيبة!

بالعودة إلى شكليات الصفقة، فإن شيئاً لم يتغير بالنسبة لشركة مشاريع الكويت، التي تساهم في كل من بنك الخليج المتحد وبنك برقان على حد سواء، ويصح في هذه الخطوة القول أنها من "العب إلى الجيبة". ولكن هذه الصفقة، وفق معادلة الأرقام، ستوفر أرباحاً لبنك الخليج المتحد تقدر بنحو 107 ملايين دينار كويتي (نحو 400 مليون دولار)، في حين من المتوقع أن يذهب نحو 98,4 مليون دينار منها لصالح شركة المشاريع، على اعتبار أن مساهمتها في "الخليج المتحد" تبلغ 92 في المئة.

من جهة أخرى، سيقوم بنك برقان بتمويل الصفقة من خلال إصدار أسهم رأس مال جديدة بحدود 200 مليون سهم، بسعر قد يفوق دينار كويتي واحد لكل سهم. وفي هذا السياق، يتردد أن بنك الخليج المتحد سيكون المساهم الأكبر فيها.

كما تجدر الإشارة إلى أن قيمة الصفقة كانت تقدر في بدايتها بنحو مليار دولار، إلا أنها تراجعت إلى نحو 725 مليوناً، بعد أن اقتصرت على تملك حصص في 4 بنوك، بدلاً من 5، مع عدم اكتمال نقل ملكية بنك سورية والخليج. ■

# "ميلينيوم فاينانس كوربوريشن" تطلق 7 صناديق للأسهم الخاصة

**نظم "بنك الخليج المتحد"، بعد عملية الاستثمار الستراتيجية في "ميلينيوم فاينانس كوربوريشن" منتدى، ضم كبرى شركات مجموعة مشاريع الكويت القابضة "كيبكو"، إضافة إلى هيئة الإدارة العليا لـ"ميلينيوم فاينانس كوربوريشن". وجرى خلال المنتدى عرض للأهداف الستراتيجية للجانبين، وبحث في مجالات التعاون المستقبلية.**

**وكانت "ميلينيوم فاينانس كوربوريشن" أطلقت مؤخراً 7 صناديق للأسهم الخاصة، لجمع نحو 5 مليارات دولار. وأعلن اثنان من هذه الصناديق، وهما صندوق الطاقة العالمية، وصندوق الاتصالات والإعلام والتكنولوجيا "تي. أم. تي"، عن أول إغلاق لهما في 21 أبريل الماضي، علماً أن كلاً من الصندوقين يسعى إلى جمع أسهم بقيمة مليار دولار.**

**يذكر أن شركة "ميلينيوم فاينانس كوربوريشن" تعد من أبرز شركات الاستثمار الإقليمية، وهي تقدم الاستشارات للمؤسسات والحكومات حول عمليات الدمج والاستحواذ في دول الخليج ومناطق أخرى.**

## المؤسسة العربية المصرفيا



حسن جمعة

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية عن مضاعفة رأس مالها عن طريق إصدار أسهم أولوية لمساهميها بقيمة مليار دولار، مع رفع رأس مالها المصرح به إلى 2,5 مليار دولار، بدلاً من 1,5 مليار حالياً.

وتأتي هذه الخطوة حفاظاً على مكانة المؤسسة، بعد إعلانها عن خسائر صافية عن الربع الأول من العام 2008، تعود في معظمها لمخصصات أخذتها المؤسسة تحوطاً لمخاطرها على ما يُعرف بـ SIVs و CDOs. وسبق للمؤسسة، أن تحوطت لهذه المخاطر مع نهاية العام 2007 بمخصصات بلغت 272 مليون دولار، لكن التدهور الإضافي الذي عرفه تقييم هذه الأصول خلال الأشهر الأولى من العام 2008، على خلفية تفاقم تداعيات أزمة الرهون العقارية الأميركية، فرض المزيد من التحوط بمخصصات في حدود 599 مليون دولار، مقابل محفظة صافية قدرها 737 مليوناً لترتفع بذلك تغطية المؤسسة الإجمالية لهذه المخاطر بنحو 87 في المئة، فضلاً عن مبادرة المؤسسة مطلع مارس 2008، وفي إجراء احترازي، للخروج من استثماراتها في صناديق التحوط، تفادياً لأي تدهور محتمل في قيمتها إذا ما استمرت أجواء الاضطراب غير المسبوقة المخيمة على الأسواق الدولية.

وأكدت المؤسسة العربية المصرفية أن تعاملها مع التداعيات الاستثنائية لهذه الأزمة لا يحجب أداء قطاعات النشاط الرئيسية فيها خلال الربع الأول من العام الحالي. حيث سجلت المؤسسة ارتفاعاً في الدخل من الفوائد بنحو 42 في المئة، مقابل تراجع الدخل من غير الفوائد بنسبة 52 في المئة، في حين حافظت مصادر الدخل الأخرى من غير الفوائد على مستواها سواء على صعيد تمويل التجارة والمشاريع، أو الصيرفة الإسلامية، أو نشاط تمويل الشركات وقطاع التجزئة. كما ظلت سيولة المؤسسة خلال الفترة مريحة بأصول سائلة مقابل ودائع بلغت 67 في المئة.

## بنك يونيكورن للاستثمار

أعلن بنك يونيكورن للاستثمار أن صافي أرباح مساهميه ارتفعت، خلال الربع الأول من العام الحالي، إلى 20 مليون دولار، مقابل 4,4 ملايين في الربع الأول من العام الماضي. وذكر أن هذه النتائج القوية أسفرت عن تحسن ربحية البنك الأساسية ومعايير عوائد المستثمرين، حيث زاد العائد على حقوق المساهمين إلى 25,2 في المئة، والإيراد السنوي للسهم إلى 10,9 سنتات، وبلغت نسبة التكلفة إلى الدخل 54,8 في المئة. وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ "يونيكورن" **ماجد الرفاعي**: "نحن مستمرون بخطى واسعة نحو تحقيق رؤيتنا الستراتيجية لتزويد السوق بمجموعة خدمات ومنتجات مصرفية استثمارية متكاملة وشاملة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. ونحن نعتز بنجاح يونيكورن في تحقيق أرباح ممتازة منذ السنة الأولى لبدء عملياته في العام 2004، ويسعدنا أن يكون لنا تواجد الآن في خمس دول عبر ثلاث قارات".

## بنك الرياض

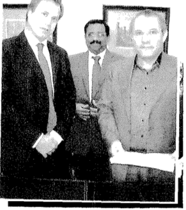
خلال التوقيع على الاتفاقية

أبرم بنك الرياض الاتفاقية النهائية مع شركة مورغان ستانلي السعودية وشركة الرياض المالية، وبموجبها تقوم الشركتان بدور المستشار المالي ومدير سجل الاكتتاب، في عملية إصدار أسهم حقوق الأولوية لبنك الرياض.

وقّع الاتفاقية عن بنك الرياض رئيسه التنفيذي **طلال إبراهيم القضيبي**، وعن "مورغان ستانلي" رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **د. فهد المبارك**، وعن "الرياض المالية" عضو مجلس المديرين **عبد العزيز صالح المالكي**.

وتأتي هذه الاتفاقية في سياق الخطوات التي اتخذها البنك لإنجاز عملية زيادة رأس ماله من 6250 مليون ريال إلى 15 ملياراً، عن طريق طرح 875 مليون سهم حقوق أولوية، بقيمة إجمالية تبلغ 13125 مليون ريال (15 ريالاً للسهم الواحد).

## "كابول بنك" ينضم إلى شبكة CSC



من اليمين: شرخان فارنود ود. مروان قدورة

أعلنت شركة CSC عن انضمام "كابول بنك" (Kabul Bank) إلى شبكتها CSC Network، مشيرة إلى أنه "من أهم وأكبر المصارف التجارية في أفغانستان ولديه نحو 42 فرعاً".

وذكرت أن "كابول بنك" هو ثاني مصرف أفغاني ينضم إلى شبكتها، بعد بنك أفغانستان الإسلامي في العام 2005.

وقع الاتفاقية رئيس مجلس إدارة "كابول بنك" Sherkhan Farnood، ورئيس مجلس إدارة شركة CSC **د. مروان قدورة**، وذلك في حفل أقيم في مكاتب الشركة حضره مسؤولون من المصرف والشركة.

وذكرت أن اتفاق التعاون نص على ربط صرافات المصرف الآلية مع شبكة CSC Network في أفغانستان، إضافة إلى إصدار كافة أنواع البطاقات الائتمانية Maestro و MasterCard.

## بنك المشرق


عبد العزيز الغرير

أعلنت مجموعة بنك المشرق أن أرباحها الصافية، في الربع الأول من العام 2008، ارتفعت بنسبة 4,5 في المئة، لتبلغ 465,3 مليون درهم، وأن موجودات البنك زادت بنسبة 52,6 في المئة عن نهاية العام 2007، لتصل إلى 94,1 مليار درهم إماراتي، كما زادت ودائع العملاء بنسبة 28 في المئة، والقروض والدفعات المقدمة بنسبة 48 في المئة.

وذكرت أن عائدات المنتجات المصرفية الإسلامية لـ "بدر الإسلامي"، الذراع الإسلامية للمجموعة، ارتفعت خلال الفترة نفسها بنسبة 67 في المئة لتبلغ 412 مليون درهم إماراتي.

وأعلن بنك المشرق وضع مخصصات مالية بلغت 115,7 مليون درهم، مقارنة بـ 99,87 مليوناً العام الماضي، لتغطية الديون التي يتعذر سدادها أو المشكوك في سدادها، وتمويلاً عاماً لإجمالي القروض.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك المشرق **عبد العزيز الغرير**: "إن الأداء القوي للبنك يعكس القوة الاقتصادية للدولة، كما يعكس التزام البنك بتعزيز وتطوير منتجاته وخدماته ذات القيمة الإضافية باستمرار".

## دويتشه بنك

استطاع "دويتشه بنك"، للسنة الرابعة على التوالي، الاستئثار بالمرتبة الأولى كأكبر بنك لتداول العملات الدولية في العالم من حيث حجم التداول، مسيطراً على نسبة 21,7 في المئة من مجموع التداول العالمي.

وفي العامين 2007 و2008، نفذ البنك قرابة الـ20 في المئة من مجموع الصفقات في العملات الشرق أوسطية، إضافة إلى سيطرته على 38 في المئة، وهي النسبة الأكبر، من سوق التداول في العملات الدولية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

والجدير بالذكر أن سوق التداول في العملات الدولية تشهد نمواً متسارعاً، حيث زادت معدلات التداول عالمياً بنسبة 42 في المئة في العام 2007 لترتفع إلى 175 تريليون دولار. وتقدر معدلات النمو في منطقة الشرق الأوسط بنسبة 42 في المئة وهي مرشحة للزيادة.

وقال المدير التنفيذي لقسم الأسواق المالية العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في دويتشه بنك **ريكاردو هونيجر**: "منذ بداية العام الحالي حتى الآن، استطعنا تحقيق نسبة 80 في المئة من إجمالي التداول الذي حققناها العام الماضي".

وقال مدير قسم الأسواق المالية العالمية في دويتشه بنك **عبد الكريم القاسم** "إن الفضل في النمو الذي حققناه في منطقة الشرق الأوسط يعود إلى الأدوات والحلول المالية الخلاقة المقدمة من قبل دويتشه بنك، التي تحقق عوائد جيدة مع نسبة تذبذب قليلة، مع عملية مستمرة لإدارة المخاطر".

## البنك الأهلي المتحد

فهد الرجعان

أعلن البنك الأهلي المتحد عن نتائجه المالية للربع الأول من العام 2008، وقد أظهرت تحقيق أرباح صافية قياسية بلغت 94,3 مليون دولار بنمو 37 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2007. وهذه الزيادة ناتجة بصورة رئيسية عن إيرادات العمليات التشغيلية لمجموعة البنك في 7 أسواق رئيسية هي: البحرين، الكويت، قطر، عمان، مصر، العراق والمملكة المتحدة. وكان للتحكم في التكاليف التشغيلية مردوده الإيجابي في تحسين معدل الكلفة إلى الدخل من 35,2 في المئة للربع الأول من العام 2007 إلى 32,7 في المئة للربع الأول من العام الحالي. وارتفعت موجودات المجموعة في نهاية مارس 2008، إلى 25,1 مليار دولار، بزيادة 9,1 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما ارتفع حجم ودائع العملاء بنسبة 13,5 في المئة، ومحفظة القروض والسلفيات بنسبة 9,2 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **فهد الرجعان**: "إن البنك عازم على دخول قطاع التأمين عبر توقيع مذكرة تفاهم مع مجموعة "ليجال آند جنرال" التي مقرها لندن، من أجل إطلاق مشروع مشترك مملوك مناصفة بين الجانبين، يستهدف طرح منتجات وخدمات التأمين التكافلي للأفراد والمؤسسات في دول الخليج".

## بنك الخليج المتحد

حقق بنك الخليج المتحد (UGB) — البحرين — خلال الربع الأول من 2008 دخلاً صافياً بلغ 30,7 مليون دولار أي بواقع 3,8 سنتات للسهم بزيادة 14 في المئة عن الفترة المماثلة من العام 2007 التي تميزت بالتقلبات. وكان الدخل الصافي في الربع الأول من العام 2007 بلغ 115,5 مليون دولار، لكنه تضمن إيرادات استثنائية نتيجة بيع أصول في شركة الاتصالات (الوطنية).

وبلغ إجمالي الإيرادات في الربع الأول من العام الحالي 79,5 مليون دولار مقابل 69,9 مليوناً، مع تسجيل نمو ملحوظ في الإيرادات المتأتية من الرسوم والعمولات وإدارة الأصول، ومن الصيرفة التجارية في كل من الجزائر والعراق والأردن وتونس. أما إجمالي الموجودات فبلغ 2,85 مليار في مقابل 2,7 مليار في نهاية العام 2007.

## بنك الخليج الدولي

أنجز بنك الخليج الدولي عملية ترتيب قرض مشترك بقيمة 100 مليون دولار لصالح مجموعة المركز الطبي الجديد في الإمارات، وهي مجموعة متعددة النشاطات. شارك في ترتيب القرض عدد محدود من المصارف هي: البنك الوطني العماني، البنك العربي المتحد، بنك البحرين والكويت، بنك مسقط، وبنك الإتحاد الوطني.

من جهة أخرى، أتم بنك الخليج الدولي بيع صكوك بقيمة 600 مليون درهم إماراتي (163 مليون دولار) لصالح مجموعة المانع القطرية الناشطة في قطاعات التجارة والمقاولات والسيارات. وسيتم استخدام هذه الأموال لتوسعة بعض مشاريع المجموعة التي حازت على تصنيف إئتماني "BBB" من كابيتال انتليجنس.



د. فؤاد عبدالله العمر



إبراهيم حسين إبراهيم

## المصرف الخليجي التجاري

أعلن المصرف الخليجي التجاري، عن ارتفاع صافي دخله بنسبة 213 في المئة ليبلغ 12,6 مليون دينار بحريني، خلال الربع الأول من العام الحالي مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007. كما ارتفع مجموع الموجودات بنسبة 187 في المئة ليصل إلى 308,5 ملايين دينار، وودائع العملاء بنسبة 130 في المئة، كما بلغ حجم المحفظة التمويلية المصرفية 106,9 ملايين دينار. أما العائد على متوسط مجموع الموجودات فقد بلغ 17,4 في المئة، كما بلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 39,9 في المئة.

واعتبر رئيس مجلس الإدارة د. **فؤاد عبدالله العمر** "أن النتائج المالية التي تم تحقيقها جاءت ثمرة تنفيذ ستراتيجية واضحة، بدأنا نرى نتائجها. فقد كان للزيادة في رأس المال من 30 مليون دينار إلى 100 مليون أثرها الإيجابي في استمرار تحقيق النمو في مجال الأعمال المصرفية التجارية والاستثمارية.

وقال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة **إبراهيم حسين إبراهيم**: "لقد نجحنا في تعزيز أعمالنا بصورة كبيرة، ما انعكس إيجاباً على حجم الميزانية العمومية وصافي الأرباح معاً.

## شعاع كابيتال



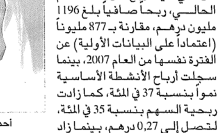
إياد الدوجي

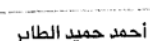
أعلنت "شعاع كابيتال" أن وكالة "موديز" منحتها تصنيفاً لخدمة المستثمرين بدرجة Baa2 ضمن فئة المصدرين على المدى الطويل، ودرجة برايم – 3 على المدى القصير. كما منحتها تصنيفاً لقوتها المالية بدرجة Ba1. وذكرت أنه بموجب هذا التصنيف أدرجت "شعاع كابيتال" ضمن قائمة أفضل 20 مصرفاً استثمارياً تم تصنيفها من قبل وكالة "موديز" لخدمة المستثمرين. وأشارت إلى أن "موديز" منحت جميع التصنيفات تحت تقييم عام بدرجة مستقر.

وقال الرئيس التنفيذي في "شعاع كابيتال" **إياد دوجي**: "هذا التصنيف هو الأعلى بين الشركات المالية العاملة في الأسواق الناشئة حول العالم. كما إن هذه التصنيفات تؤكد على الأداء الثابت والقوي للشركة، وعلى موقعها المتميز في منطقة الخليج، ووضوح ستراتيجيتها، ومتانة الهيكلية المالية التي تستند إليها، ما سوف يساعدنا على تطوير مجال أعمالنا كمصدرين ووسطاء وكمصرف استثماري متكامل".

وكانت "شعاع كابيتال" حققت نتائج قياسية للسنة المالية المنتهية في 31 مارس 2008 حيث ارتفع صافي الأرباح بنسبة 53 في المئة، وعائد العمليات بنسبة 83,3 في المئة.

## مجموعة الإمارات دبي الوطني





أحمد حميد الطاير

سجلت مجموعة "الإمارات دبي الوطني"، في الربع الأول من العام الحالي، ربحاً صافياً بلغ 1196 مليون درهم، مقارنة بـ 877 مليوناً (اعتماداً على البيانات الأولية) عن الفترة نفسها من العام 2007، بينما سجلت أرباح الأنشطة الأساسية نمواً بنسبة 37 في المئة، كما زادت ربحية السهم بنسبة 35 في المئة، لتصل إلى 0,27 درهم، بينما زاد العائد على حقوق المساهمين الملموسة إلى 25,5 في المئة. وخلال الفترة نفسها، بلغ إجمالي الموجودات 277,4 مليار درهم بزيارة 9,3 في المئة، كما زادت القروض والتسليفات بنسبة 4 في المئة لتصل إلى 158 مليار درهم مدفوعة بنمو قوي في كل من قطاعي الخدمات المصرفية للشركات والأفراد، كما زادت ودائع العملاء بنسبة 8 في المئة لتصل إلى 150 مليار درهم.

وقد ارتفعت التكاليف في الربع الأول من العام بنسبة 48 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007، مع الاستمرار بالاستثمار في شبكات التوزيع والبنية التحتية وقدرات الحوكمة ونشاطات توحيد الأعمال. وقد بلغت نسبة التكلفة إلى الدخل 38,9 في المئة، كما زاد عدد الفروع إلى 113 فرعاً وأجهزة الصرّاف الآلي إلى 451 جهازاً.

وحول هذه النتائج، قال رئيس مجلس الإدارة **أحمد حميد الطاير**: "استمرت مجموعة الإمارات دبي الوطني في تحقيق أداء قوي في كافة قطاعات الأعمال. وتعتبر هذه أول نتائج مالية ربع سنوية للبنك بعد إتمام عملية الدمج في 16 أكتوبر 2007، وهي تبرهن على نجاح ستراتيجيات النمو للمجموعة مع التركيز على التوسّع و تقديم الخدمات".

## شركة المستثمر الوطني

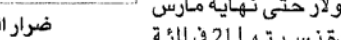
عبد الله المزروعي

أعلنت شركة المستثمر الوطني أنها حققت أداء قياسياً في السنة المالية المنتهية في نهاية مارس 2008، وأن أرباحها الصافية بلغت 113,6 مليون درهم إماراتي، بزيادة 43 في المئة عن السنة الماضية، كما نمت أصول المساهمين بنسبة 32,3 في المئة، لتصل إلى 1.1 مليار درهم.

وقال رئيس مجلس الإدارة **عبد الله المزروعي**: "تعكس هذه النتائج النمو الذي حققناه، والتنوّع الناجح الذي تتبعه الشركة، حيث نجحنا في تأسيس شركة خدمات متكاملة، مع استثمارات مصرفية ترتكز على الأسواق، وخدمات لإدارة الأصول، وصناديق الملكية الخاصة، والعقارات، والاستثمارات الأساسية، وقسم لبحوث الاستثمارات".

## المركز المالي الكويتي





ضرار الغانم

حقق المركز المالي الكويتي، خلال الربع الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 6,32 ملايين دينار كويتي بواقع 14 فلساً للسهم، مقارنة بنحو 7,65 ملايين وبواقع 16 فلساً للسهم، للفترة نفسها من العام 2007. وبلغ حجم الأصول المدارة من قبل المركز 5,09 مليارات دولار حتى نهاية مارس 2007، أي بزيادة نسبتها 21 في المئة مقارنة بالربع الأول من العام 2007، وبلغت نسبة العائد على حقوق المساهمين نحو 5,03 في المئة، ونسبة العائد على الأصول نحو 3,41 في المئة.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **ضرار يوسف الغانم**: "حقق المركز نمواً جيداً في الرسوم والأتعاب التي يتقاضاها على الأنشطة في مجال إدارة الأصول والخدمات المالية والتمويلية، بلغت قيمتها نحو 3,07 ملايين دينار كويتي للربع الأول، أي بارتفاع 31 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، فيما شهدت العوائد على الاستثمارات تراجعاً طفيفاً من 7,65 ملايين دينار كويتي إلى 6,32 ملايين". وأشار إلى أن المركز طرح خلال الربع الأول منتجين استثماريين جديدين، يعملان وفق أحكام الشريعة الإسلامية، هما: "صندوق المركز الإسلامي للنقد"، و"صندوق المركز للعقار الأميركي 4"، الذي يبلغ رأس ماله 67,2 مليون دولار، ويستهدف الاستثمار في تطوير العقارات السكنية في أميركا، وذكر أن العمل جار لإطلاق صندوق للأسواق الناشئة، يستثمر في محفظة من الأسهم العالمية المتنوعة مع التركيز على قطاعات مختارة.

## المصرف العالي

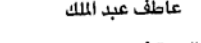
أحمد الخان

أعلن المصرف العالي، ومقره مملكة البحرين، عن إطلاقه لشركة تابعة تركز بشكل حصري على قطاع الطاقة، وتقدم مجموعة متكاملة من الخدمات الاستشارية لمشاريع "المصرف العالي" في قطاعات النفط والغاز والطاقة. ولتحقيق أهدافها، عقدت الشركة الجديدة شراكة ستراتيجية مع شركة "تيلور ديونغ (TDJ)"، وهي مؤسسة مصرفية استثمارية تمتلك خبرة كبيرة في قطاع الطاقة ومقرها واشنطن دي سي.

وقال رئيس قسم الاستثمارات المصرفية لدى "المصرف العالي" **أحمد الخان** إن ارتفاع الطلب العالمي على الطاقة، يوفر الفرصة لدخول شركة تقدم الخدمات الاستشارية لمشاريع المصرف، التي تشمل كافة المجالات المرتبطة بصناعة الهيدروكربونات.

يذكر أن المصرف العالي أطلق عملياته في البحرين في يونيو 2007، برأس مال مصرح به قدره 500 مليون دولار. وهو يسعى إلى توفير خدمات مصرفية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لعملائه من ذوي الملاءة، إضافة إلى الشركات والحكومات.

## بنك آركابيتا



عاطف عبد الملك

أعلن بنك آركابيتا، عن تملكه وشركاته الزميلة، شركة "بيناكل ريل إستايت"، المتخصصة في تطوير وتشغيل مستودعات الإمداد اللوجيستي في أوروبا الوسطى والشرقية. وتشمل الصفقة، إلى محفظة الشركة المكونة من مستودعات مؤجرة، أراضي بمساحة 1,5 مليون متر مربع مخصصة للتنمية العقارية. وكانت شركة "ميريل لينش" تملك غالبية أسهم "بيناكل" من خلال مجموعتها التابعة "غلوبال برينسابل إنفستمنتس".

وقال الرئيس التنفيذي لبنك آركابيتا **عاطف أحمد عبدالملك**، إن هذه الصفقة "تتوافق مع محفظة آركابيتا الحالية لمستودعات الإمداد والتموين في أوروبا الغربية، وبها يرتفع إجمالي استثماراتنا الأوروبية في هذا القطاع إلى أكثر من 1,4 مليار يورو، تشمل نحو 2 مليون متر مربع من المستودعات المبنية أو الجاهزة للبناء".

وكان "آركابيتا" أبرم مؤخراً اتفاقية مع شركة "برولوجيس" العالمية لتأسيس شركة "برولوجيس الشرق الأوسط"، التي من المقرر أن تدير مستودعات إمداد لوجيستي في السعودية وبقية دول الخليج، تصل قيمتها إلى 1 مليار دولار، وتقدر مساحتها بأكثر من 1 مليون متر مربع. كما دخل البنك أيضاً في شراكة مع "برولوجيس" في الولايات المتحدة حيث استثمر في 79 مستودعاً صناعياً مؤجرة بالكامل.

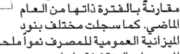
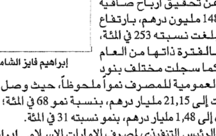
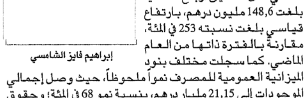
## مجموعة بنك الإثمار

حقق بنك الإثمار أرباحاً صافية، في الربع الأول من العام الحالي، بلغت 59,3 مليون دولار، بزيادة 91 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام المنصرم، كما زاد الربح المحقق من السهم الواحد إلى 1,51 سنت، من 1,07 سنت. وذكر البنك أن إجمالي الأصول الموحدة بلغ في نهاية الربع الأول 4,5 مليارات دولار، بزيادة 10 في المئة عن نهاية العام 2007. كما سجلت الأموال تحت الإدارة ارتفاعاً بنسبة 18 في المئة، إلى 2 مليار دولار.

وكان البنك شهد خلال الربع الأول من السنة العديد من التطورات، منها عملية الإدراج الناجحة لأسهمه في سوق الكويت للأوراق المالية. وإعلانه في فبراير 2008، عن تملك نسبة 19,1 في المئة في رأس المال الصادر والمدفوع لـ "بنك البحرين والكويت"، بمبلغ 123 مليون دينار بحريني (329 مليون دولار). كما حازت "إثراء كابيتال"، التابعة لبنك الإثمار، على ترخيص من هيئة السوق المالية السعودية لإنشاء بنك استثماري في المملكة.

وقال الرئيس التنفيذي المشارك لبنك الإثمار **محمد حسين**: "حققت جميع شركاتنا التابعة والزميلة، إضافة إلى بنك الإثمار، نتائج طيبة خلال الربع الأول من هذا العام. كما دشّن مصرف الشامل، المملوك بالكامل لبنك الإثمار، العديد من المنتجات الجديدة بما فيها صناديق الاستثمار في قطاع العقارات في تركيا وفي دول وسط وشرق أوروبا. كذلك شرعت شركة الإثمار للتطوير، وهي ذراع التطوير العقارية للبنك، في تنفيذ محفظة مشاريع بقيمة 3,3 مليارات دولار". ■

## مصرف الإمارات الإسلامي

إبراهيم فايز الشامسي

أسفرت نتائج مصرف الإمارات الإسلامي، للربع الأول من العام الحالي، عن تحقيق أرباح صافية بلغت 148,6 مليون درهم، بارتفاع قياسي بلغت نسبته 253 في المئة، مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. كما سجلت مختلف بنود الميزانية العمومية للمصرف نمواً ملحوظاً، حيث وصل إجمالي الموجودات إلى 21,15 مليار درهم، بنسبة نمو 68 في المئة؛ وحقوق المساهمين إلى 1,48 مليار درهم، بنمو نسبته 31 في المئة.

وقال الرئيس التنفيذي لمصرف الإمارات الإسلامي **إبراهيم فايز الشامسي**: "تعد هذه الأرقام نتاج سعينا المتواصل إلى طرح منتجات وخدمات مصرفية جديدة ومبتكرة، لعل من أبرزها "بطاقة ائتمان سكاي وردز مصرف الإمارات الإسلامي"، وهي أول بطاقة ائتمان ذات أميال جوية في المنطقة. وستشكل هذه الانطلاقة القوية للربع الأول من العام، دعامة صلبة لأدائنا المصرفي على مدى الأشهر المقبلة".

## كابيفست

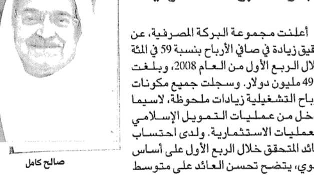
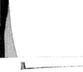



العتيبي يتوسط، من اليمين: الرئيس التنفيذي للبنك نبيل محمد هادي ومدير الرقابة المالية عاطف محمد الخاجة

أعلن "كابيفست"، وهو بنك استثماري إسلامي مقره مملكة البحرين، أنه أقفل عملياته للعام 2007 بصافي أرباح وصل إلى 16 مليون دولار، بزيادة تصل إلى 57 في المئة مقارنة بالعام السابق. وأن إجمالي قيمة الموجودات وصل إلى 325 مليون دولار، بزيادة 66 في المئة عن العام 2006.

وقال رئيس مجلس إدارة "كابيفست" **ناصر المطوع العتيبي**: "إن ستراتيجية البنك خلال السنوات الثلاث المقبلة تهدف إلى إطلاق استثمارات في دول مجلس التعاون الخليجي وأسواق عالمية أخرى تصل قيمتها إلى أكثر من 2 مليار دولار. وهذه الستراتيجية ستشمل تنويعاً أكبر في تحالفاتنا في قطاعات عدة تشمل: البنية التحتية، الطاقة، التكنولوجيا، التصنيع، النفط والغاز، المعادن والتعدين، إضافة إلى الخدمات المالية والرعاية الصحية".

## مجموعة البركة المصرفية

صالح كامل

أعلنت مجموعة البركة المصرفية، عن تحقيق زيادة في صافي الأرباح بنسبة 59 في المئة خلال الربع الأول من العام 2008، وبلغت 49,21 مليون دولار. وسجلت جميع مكونات الأرباح التشغيلية زيادات ملحوظة، لاسيما الدخل من عمليات التمويل الإسلامي والعمليات الاستثمارية. ولدى احتساب العائد المتحقق خلال الربع الأول على أساس سنوي، يتضح تحسن العائد على متوسط مجموع الموجودات من 1,6 في المئة خلال الربع الأول من العام 2007، إلى 1,9 في المئة خلال الربع الأول من العام 2008.

كما سجلت بنود الميزانية العمومية، ولاسيما البنود المتعلقة بالأنشطة التمويلية والاستثمارية الأساسية، نمواً بنسبة 8 في المئة. وقد أدى ذلك إلى ارتفاع مجموع الموجودات إلى نحو 10,6 مليارات دولار في نهاية مارس 2008، بزيادة 5 في المئة عن نهاية العام الماضي.

وأعلن رئيس مجلس إدارة المجموعة **صالح كامل**: "أنّ النجاحات التي حققتها المجموعة من خلال تحقيق الأرباح الممتازة، مع الاستمرار في تنفيذ خطط التوسّع، انعكس إيجاباً في تقييم وكالات التصنيف العالمية للمجموعة، حيث جددت "ستاندرد آند بورز" الشهر الماضي تصنيفاتها الائتمانية للمجموعة".

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة **عبد الله عمار السعودي** إن النتائج المالية الفصلية للمجموعة "هي ثمرة تنفيذ الخطة الخمسية، التي باشرت فوراً بتنفيذها معتمدة على ما تمتلكه من عمق جغرافي وخبرة في الأسواق والمنتجات المصرفية الإسلامية، وموارد رأسمالية قوية، وشبكة فروع واسعة هي الأكبر بين المؤسسات المصرفية الإسلامية".

من جانبه، لفت الرئيس التنفيذي للمجموعة **عدنان أحمد يوسف**، إلى أن "بنك البركة الإسلامي خطا خطوات مهمة نحو تحويل فروعه في باكستان البالغ عددها 20 فرعاً إلى مصرف تجاري محلي.

## البنك الإسلامي الأردني



موسى شحاده

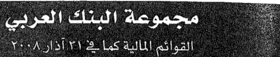
وافقت الجمعية العمومية للبنك الإسلامي الأردني على زيادة رأس المال من 65 مليون دينار أردني إلى 81,25 مليوناً، من خلال 15 مليون دينار كعلاوة إصدار و1,23 مليون من الأرباح المدورة.

وكان البنك حقق نمواً في أرباحه الصافية بنسبة 48,6 في المئة لتصل إلى نحو 23 مليون دينار. وزادت الودائع بنسبة 7,6 في المئة لتصل إلى 1,36 مليار دينار في نهاية العام 2007.

إلى ذلك، زادت المحافظ الاستثمارية لسندات المقارضة بنسبة 31,1 في المئة، وودائع الاستثمار المنخفض بنسبة 16 في المئة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام **موسى شحاده**: "إن الحصة السوقية للبنك من حيث الموجودات وصلت إلى 7,2 في المئة"؛ مشيراً إلى "أنّ حقوق المساهمين زادت في نهاية 2007 بنسبة 15,8 في المئة لتصل إلى 133,5 مليون دينار". ■




## الميزانية العامة كما في ٣١ آذار ٢٠٠٨ و ٣١ كانون الأول ٢٠٠٧

| الموجودات | بالاف الدولارات الأمريكية | |
|---|---|---|
| | مراجعة غير مدققة | |
| | ٣١ آذار ٢٠٠٨ | ٣١ كانون الأول ٢٠٠٧ |
| نقد وارصدة لدى بنوك مركزية | ٥ ٢٢١ ٣٥٦ | ٤ ٤٣٧ ٥٩٥ |
| ارصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية | ٤ ٢٢٤ ٠٩٠ | ٤ ٥٣٦ ٤٠١ |
| ايداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية | ١ ١٦٨ ٧٣٧ | ٤٧٨ ٤٣٧ |
| موجودات مالية للمتاجرة | ١ ١١٧ ٤١١ | ١ ٤٥٢ ٤٩٩ |
| موجودات مالية محددة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل | ٢٤٦ ٤٤٦ | ٢٣٤ ٤١٩ |
| مشتقات مالية – قيمة عادلة موجبة | ٤٩ ٩٢٦ | ٤٥ ٧٦٩ |
| تسهيلات ائتمانية مباشرة | ٢٠ ٣٩٤ ١٧٧ | ١٩ ٤٨٣ ١٥٣ |
| موجودات مالية متوفرة للبيع | ٣ ٣٧٤ ٣٨٧ | ٣ ٠٦٤ ٩٥٨ |
| موجودات مالية محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق | ١ ٨٦٢ ٣٠٠ | ٢ ٠٤٧ ٢٥٧ |
| استثمارات في شركات حليفة | ١ ٥٩٧ ٦٥٠ | ١ ٤٥٨ ٥١٢ |
| موجودات ثابتة | ٤٤٤ ٩٩٢ | ٤٥١ ٥١٠ |
| موجودات أخرى | ٦٤٤ ٩١٧ | ٦٢٤ ٦٦٣ |
| موجودات ضريبية مؤجلة | ١٨ ٣٩٨ | ١٨ ١٣٠ |
| **مجموع الموجودات** | **٤٠ ٤٧٥ ٧٨٧** | **٣٨ ٣٣٣ ٣٠٤** |

| المطلوبات وحقوق المساهمين | بالاف الدولارات الأمريكية | |
|---|---|---|
| | مراجعة غير مدققة | |
| | ٣١ آذار ٢٠٠٨ | ٣١ كانون الأول ٢٠٠٧ |
| ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية | ٥ ٩٤٧ ٥٢٧ | ٥ ٠٨٥ ٥٣١ |
| ودائع عملاء | ٢٣ ٥٢٧ ٥٤٧ | ٢٢ ٦٦٦ ٢٤٦ |
| تأمينات نقدية | ٢ ١٣٦ ٩٤١ | ٢ ٠٥٥ ٩٢٥ |
| مشتقات مالية – قيمة عادلة سالبة | ٥٢ ٩٩١ | ٤٥ ٨٨١ |
| أموال مقترضة | ٥٣٥ ٢٥٠ | ٥٠٠ ٠٠٠ |
| مخصصات متنوعة | ١٥٨ ٥٦٤ | ١٥٢ ٥٠٥ |
| مخصص ضريبة الدخل | ١٠٦ ٢٧٣ | ٢٠٠ ٨٣٦ |
| مطلوبات أخرى | ٩٠٧ ٦١١ | ٧٤٠ ٦٠٤ |
| مطلوبات ضريبية مؤجلة | ٢٨ ٣٦٧ | ٢٧ ٢٨٤ |
| **مجموع المطلوبات** | **٣٣ ٤٠١ ٠٨١** | **٣١ ٤٧٦ ٠١٢** |
| رأس المال المدفوع | ٥٢٥ ٠٤٧ | ٥٢٥ ٠٤٧ |
| علاوة اصدار | ١ ٤٧٧ ١٨٥ | ١ ٤٧٥ ٤٩٧ |
| اسهم خزينة | --- | ( ٤٢٢) |
| احتياطي قانوني | ٣٢٠ ٦٨٨ | ٣٢٠ ٦٨٨ |
| احتياطي اختياري | ٧٢٩ ٠٣٦ | ٧٢٩ ٠٣٦ |
| احتياطي عام | ١ ٦١٢ ٣٦٢ | ١ ٦١٢ ٣٦٢ |
| احتياطي مخاطر مصرفية عامة | ٤٣٨ ٣١٠ | ٤٢٦ ٩٤٢ |
| احتياطيات لدى شركات حليفة | ١ ١٥٠ ٥٥١ | ١ ٠٨٥ ٢٠٥ |
| فروقات ترجمة عملات أجنبية | ٢٧٢ ٨٤٠ | ١٧٣ ١٩٥ |
| التغير المتراكم في القيمة العادلة | ٨٢ ٤٣٣ | ١١٨ ٠١٦ |
| أرباح مدورة | ١٢٢ ٤٠٥ | ١٢٧ ٠١٤ |
| أرباح مقترح توزيعها | --- | ١٦٦ ٦٦٧ |
| أرباح الفترة الحالية | ٢٣٢ ٧٥٩ | --- |
| **مجموع حقوق المساهمين (الشركة الأم)** | **٦ ٩٧٣ ٥١٦** | **٦ ٧٦٩ ١٤٦** |
| حقوق الاقلية | ١٠١ ١٩٠ | ٨٨ ١٤٦ |
| **مجموع حقوق المساهمين** | **٧ ٠٧٤ ٧٠٦** | **٦ ٨٥٧ ٢٩٢** |
| **مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين** | **٤٠ ٤٧٥ ٧٨٧** | **٣٨ ٣٣٣ ٣٠٤** |

## بيان الدخل عن الفترتين المنتهيتين في ٣١ آذار ٢٠٠٨ و ٢٠٠٧

| الايرادات | بالاف الدولارات الأمريكية | |
|---|---|---|
| | مراجعة غير مدققة | |
| | ٣١ آذار ٢٠٠٨ | ٣١ آذار ٢٠٠٧ |
| فوائد دائنة | ٥٧٣ ٦٥٢ | ٥٦٨ ١٩٠ |
| ينزل: فوائد مدينة | ٣١٥ ٩٩١ | ٣٥١ ٣٧٤ |
| **صافي ايراد فوائد** | **٢٥٧ ٦٦١** | **٢١٦ ٨١٦** |
| صافي ايراد عمولات | ٦٥ ٦٧١ | ٤٩ ٧٨٦ |
| **صافي ايراد فوائد وعمولات** | **٣٢٣ ٣٣٢** | **٢٦٦ ٦٠٢** |
| فروقات العملات الأجنبية | ٢٠ ١٨٤ | ١٢ ٧٨١ |
| أرباح موجودات مالية للمتاجرة | (١٩٨٦) | ١ ١٧٧ |
| أرباح موجودات مالية محددة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل | (٧٤١ ) | --- |
| أرباح موجودات مالية متوفرة للبيع | ١ ١٦٦ | ١ ٣٣١ |
| حصة البنك من أرباح شركات حليفة | ٨٢ ٥٣٩ | ٨٠ ٥٥٠ |
| إيرادات أخرى | ٤٥ ٤٢٨ | ٢٠ ٥١٦ |
| **صافي الإيرادات** | **٤٧٠ ٩٢٢** | **٣٨٣ ٩٥٧** |

### المصروفات

| | ٣١ آذار ٢٠٠٨ | ٣١ آذار ٢٠٠٧ |
|---|---|---|
| نفقات الموظفين | ١٠٧ ٤٦٦ | ٨٦ ٧٣٦ |
| مصاريف أخرى | ٥٧ ٩٦٢ | ٥٢ ٥٢٤ |
| استهلاكات واطفاءات | ١٠ ٤٦٤ | ١٠ ٦٣٦ |
| مخصص تدني تسهيلات ائتمانية مباشرة | ١ ٢٢٨ | ٢٧٢ |
| مخصص تدني موجودات مالية محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق | ٢٠ ٨٤٩ | ٢١ |
| مخصصات متنوعة أخرى | ١ ١٢٧ | ٢ ٢٦٦ |
| **مجموع المصروفات** | **١٩٩ ١٠٦** | **١٥٣ ٤٤٥** |

| | ٣١ آذار ٢٠٠٨ | ٣١ آذار ٢٠٠٧ |
|---|---|---|
| الدخل قبل الضريبة | ٢٧١ ٨١٦ | ٢٣٠ ٥١٢ |
| ينزل: ضريبة الدخل | ٣٩ ٠٥٧ | ٤٣ ٤٤١ |
| **الدخل بعد الضريبة** | **٢٣٢ ٧٥٩** | **١٨٧ ٠٧١** |

ويعود الى:

| | ٣١ آذار ٢٠٠٨ | ٣١ آذار ٢٠٠٧ |
|---|---|---|
| مساهمي الشركة الأم | ٢٣٠ ٣٨٧ | ١٨٥ ٠١٢ |
| حقوق الاقلية | ٢ ٣٧٢ | ٢ ٠٥٩ |
| | ٢٣٢ ٧٥٩ | ١٨٧ ٠٧١ |

## الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

| مجموعة البنك العربي | نسبة الملكية |
|---|---|
| البنك العربي (سويسرا) - زيوريخ - جنيف | (مملوك بالكامل لمساهمي البنك العربي) |
| البنك العربي استراليا المحدود - سيدني | ١٠٠,٠ ٪ |
| البنك العربي الإسلامي الدولي - عمّان | ١٠٠,٠ ٪ |
| الشركة العربية الوطنية للتأجير - عمّان | ١٠٠,٠ ٪ |
| شركة مجموعة العربي للاستثمار ذ.م.م. - عمّان | ١٠٠,٠ ٪ |
| بنك أوروبا العربي - لندن | ١٠٠,٠ ٪ |
| البنك العربي للأعمال ش.م.ل. - بيروت | ٦٦,٦ ٪ |
| البنك العربي لتونس - تونس | ٦٤,٢ ٪ |
| شركة العربي كابيتال - دبي | ٦٠,٠ ٪ |
| البنك العربي الفلسطيني للاستثمار - رام الله | ٥٥,٠ ٪ |
| شركة النسر العربي للتأمين - عمّان | ٥٠,٠ ٪ |
| Turkland Bank A.S. | ٥٠,٠ ٪ |
| بنك عُمان العربي - روي | ٤٩,٠ ٪ |
| البنك العربي سوريا - دمشق | ٤٩,٠ ٪ |
| البنك العربي الوطني - الرياض | ٤٠,٠ ٪ |
| شركة التأمين العربية - بيروت | ٣٦,٨ ٪ |
| شركة الأبنية التجارية - بيروت | ٣٣,١ ٪ |

### تقرير المراجعة

السادة رئيس واعضاء مجلس الادارة المحترمين
البنك العربي
عمان – المملكة الاردنية الهاشمية

**مقدمة**

قمنا بمراجعة الميزانية العامة المرحلية الموحدة الموجزة المرفقة لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ آذار ٢٠٠٨ وكل من بيانات الدخل و التغيرات في حقوق الملكية والتدفقات النقدية المرحلية الموحدة الموجزة للثلاثة أشهر المنتهية بذلك التاريخ، وملخص للسياسات المحاسبية الهامة والايضاحات التفسيرية الأخرى. ان الادارة مسؤولة عن إعداد هذه المعلومات المالية المرحلية الموحدة الموجزة وعرضها بصورة عادلة وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية . ان مسؤوليتنا هي ابداء استنتاج حول هذه المعلومات المالية الموحدة المرحلية الموجزة استناداً الى مراجعتنا.

**نطاق المراجعة**

لقد قمنا بمراجعتنا وفقاً للمعيار الدولي حول عمليات المراجعة رقم ٢٤١٠ ، «مراجعة المعلومات المالية المرحلية التي يقوم بها مدقق الحسابات المستقل للشركة». تتضمن مراجعة المعلومات المالية المرحلية إجراء الاستفسارات ، بشكل رئيسي من الاشخاص المسؤولين عن الامور المالية والمحاسبية ، وتطبيق اجراءات تحليلية واجراءات مراجعة اخرى . ان نطاق المراجعة أقل جوهريا من نطاق التدقيق الذي يتم وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق . وتبعاً لذلك ، فانها لا تمكننا من الحصول على تأكيد يجعلنا مطلعين على جميع الامور الهامة التي يمكن تحليلها من خلال التدقيق . ولذلك فإننا لا نبدي رأي تدقيق حولها .

**الـــرأي**

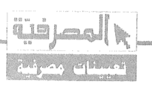
استناداً الى مراجعتنا ، لم يرد الى علمنا ما يدعونا الى الاعتقاد بان المعلومات المالية المرحلية الموحدة الموجزة المرفقة لا تظهر بصورة عادلة ، من جميع النواحي الجوهرية ، الوضع المالي لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ آذار ٢٠٠٨ وادائها المالي وتدفقاتها النقدية ، للثلاثة أشهر المنتهية بذلك التاريخ وفقاً للمعيار المحاسبي الدولي رقم (٣٤) المتعلق بالتقارير المالية المرحلية.

تنتهي السنة المالية للبنك في ٣١ كانون الأول من كل عام غير انه تم إعداد البيانات المالية المرحلية الموجزة المرفقة بموجب تعليمات ادراج الاوراق المالية في بورصة عمان ولأغراض الادارة، ولا تتطلب موافقة البنك المركزي الاردني عليها .

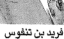
عمان – المملكة الاردنية الهاشمية ديلويت آند توش (الشرق الأوسط) – الأردن
٢٤ نيسان ٢٠٠٨

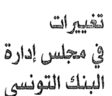
**إتصلوا بنا في أي من مراكزنا الرئيسية التالية :**

عمّان ٤٦٢٨١٦١(٦-٩٦٢)، المنامة ٥٤٩٠٠٠(١٧-٩٧٣)، القاهرة ٢٠٢٩٠٦٩(٢-٢٠)، بيروت ٩٨٠١٥٢(١-٩٦١)،
الدوحة ٤٣٨٧٧٧٧(٩٧٤)، دبي ٢٩٥٠٨٤٥(٤-٩٧١)، باريس ٤٥٦١٦٠٠٠(١-٣٣)، نيويورك ٧١٥٩٧٠٠(٢١٢-١)،
سيدني ٩٣٧٧٨٩٠٠(٢-٦١)، فرانكفورت ٢٤٢٥٩٠٠(٦٩-٤٩)، رام الله ٢٩٧٨١٠٠(٢-٩٧٠)، سنغافورة ٦٥٣٣٠٠٥٥(٦٥)،
لندن ٧٣١٥٨٥٠٠(٢٠-٤٤)، زيوريخ ٢٦٥٧١١١(٤٤-٤١)، فيينا ٥١٣٤٢٤٠(١-٤٣)، جنيف ٧١٥١٢١١(٢٢-٤١)




## فريد بن تنفوس رئيساً لجمعية البنوك في تونس





فريد بن تنفوس

تم انتخاب الرئيس والمدير العام للبنك العربي لتونس **فريد بن تنفوس** رئيساً للجمعية المهنية للبنوك والمؤسسات المالية في تونس، لمدة سنتين قابلة للتجديد مرة واحدة، وذلك خلفاً لـ **صلاح الدين بو قرة**. والمعروف أن **بن تنفوس** يتولى قيادة البنك العربي منذ بضع سنوات بعد أن كان شغل منصب مدير عام الصرف والتجارة الخارجية في البنك المركزي التونسي، انتقل بعدها إلى مصرف اتحاد البنوك التونسية في باريس، ليعود ويتولى قيادة أحد أهم البنوك التونسية، قبل أن تستقطبه مجموعة البنك العربي (الأردن) لقيادة المصرف التابع لها في تونس.

## محمد صبيح نحاس عضواً في فرنسبنك- سورية

تم انتخاب رجل الأعمال السوري **محمد صبيح صائب نحاس** عضواً في مجلس إدارة فرنسبنك- سورية خلال اجتماع الهيئة العامة التأسيسية للمصرف في 7 مايو المنصرم في دمشق. ويشغل **محمد صبيح نحاس** منصب نائب رئيس مجموعة مؤسسات نحاس إضافة إلى كونه القنصل الفخري العام لجمهورية جيبوتي في سورية.

## عبد الكريم بوجيري رئيساً تنفيذياً لـ "بنك البحرين والكويت"

أعلن بنك البحرين والكويت عن تعيين **عبدالكريم بوجيري** رئيساً تنفيذياً للبنك، بعد أن لعب دوراً فعالاً في تسيير وإدارة أمور البنك خلال مرحلة انتقالية، من خلال منصب القائم بأعمال المدير العام. وكان **بوجيري** انضم إلى البنك في يناير العام 2002. وهو يتولى حالياً منصب رئيس مجلس إدارة "كريدي مكس"، ومنصب نائب رئيس مجلس إدارة "شركة البحرين للتسهيلات التجارية"، وعضو مجلس الإدارة ورئيس اللجنة التنفيذية لـ"شركة الأوراق المالية والاستثمار البحرين".

## تعيينات في البنك السعودي الهولندي

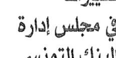
أعلن مجلس إدارة البنك السعودي الهولندي عن تعيين مدراء جدد لتولي مناصب تنفيذية وقيادية في البنك، وذلك وفق الآتي:

-**إيهاب الدباغ**: عيّن مديراً عاماً للمجموعة المصرفية للأفراد، وهو بدأ العمل في البنك العام 1994، وتولى مناصب إدارية مختلفة كان آخرها مدير المجموعة المصرفية للأفراد في المنطقة الوسطى.

-**ثامر عبدالقادر جان**: عيّن مديراً عاماً للبنك في المنطقة الغربية، وسبق أن تولى منصب مدير عام التخطيط في البنك خلال العام 2007.

-**خالد المعمر**، عيّن مديراً عاماً للبنك في المنطقة الشرقية، وكان سابقاً مديراً لقطاع الشركات في المنطقة الشرقية.

## تغييرات في مجلس إدارة البنك التونسي



بلحسن الطرابلسي

طرأت تغييرات في مجلس إدارة البنك التونسي، حيث عيّنت **علياء عبد الله** رئيسة لمجلس الإدارة، خلفاً لـ **فوزي بالكاهية**، إضافة إلى تعيينها مديراً عاماً للبنك.

كما انضم إلى عضوية مجلس الإدارة كل من: **بلحسن الطرابلسي، لطفي الحمروني وعلي بكير**، بدلاً من **عبد العزيز رصاع، الياس الجويني وتيجاني الشلي**.

## صمد سيروحي مديراً لمصرف سيتي الاسلامي

عيّنته مجموعة سيتي المصرفية، مديراً تنفيذياً لمصرف سيتي الإسلامي الاستثماري، ومسؤولاً عن خدمات سيتي الإسلامية العالمية.

وكان **سيروحي** بدأ العمل في البنك قبل 14 عاماً، وكان آخر منصب له، مديراً لخدمات الأسواق الرأسمالية، قسم القروض لمنطقة وسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

## جويد أمين ينضم لـ "دويتشه بنك" (السعودية)

أعلن دويتشه بنك عن تعيينه مديراً للعمليات في المملكة العربية السعودية. وسيعنى بإدارة وتنسيق كافة عمليات البنك المتعلقة بالبنية التحتية.

وكان **أمين** انضم إلى دويتشه بنك في العام 2001 وشغل مناصب مرموقة آخرها كان مديراً لعمليات البنك في الهند.

## د. رائد الزيود ينضم للمصرف العالمي

أعلن المصرف العالمي عن تعيين **د. رائد الزيود** رئيساً للدائرة القانونية وأمين سر مجلس الإدارة.

ويحمل **الزيود** شهادة البكالوريوس في القانون من الجامعة الأردنية، ودرجة الماجستير في القانون التجاري من جامعة أبردين، ودرجة الدكتوراه في القانون التجاري من جامعة بريستول في المملكة المتحدة. ■

# ترتيب شركات التأمين العربية المدرجة 2007

بيروت – برت دكّاش

**سجّل ترتيب شركات التأمين المدرجة في البورصات العربية للعام 2007، الذي تصدره "الاقتصاد والأعمال" للعام الثالث على التوالي، جملة تطورات لافتة، تمثل أبرزها بدخول 14 شركة تأمين سعودية جديدة حصلت على الترخيص لمزاولة نشاطها في المملكة بموجب أحكام قانون التأمين التعاوني الصادر في 2006.**

والتطور الآخر هو عودة شركات التأمين المدرجة إلى الربحية، حيث ارتفع إجمالي أرباح هذه الشركات بنسبة 75,05 في المئة، وذلك بعد انخفاض حاد سجّله العام 2006 بسبب الأزمة التي مرت بها أسواق المال العربية في العام المذكور. وما يبرر هذا النمو في الأرباح بعض الإجراءات التي اتخذتها هيئات الرقابة في بعض الأسواق، منها الأردن على سبيل المثال، والتي حدّدت، إلى حدّ ما، كيفية توظيف استثمارات شركات التأمين.

كما اعتمد عدد كبير من هذه الشركات سياسة استثمار حذرة وأكثر أماناً ترافقت مع عمليات اكتتاب فنية وأكثر انتقائية. وسجلّت الرسملة السوقية بدورها نمواً بنسبة 64,58 في المئة، مقابل تراجع بنسبة 25,13 في المئة في العام 2006، مقارنة بالعام 2005. في حين حافظت الأقساط على مستويات نموها حيث ارتفعت بنسبة 23,7 في المئة، وسجلت الموجودات أيضاً نمواً بنسبة 32,54 في المئة. وتجدر الإشارة إلى أنه لم يتم إدراج أقساط الشركات السعودية أو موجوداتها وأرباحها ضمن هذا الترتيب حيث أن بياناتها المالية لا تشتمل على كامل العام 2007 والتي تختلف مدتها بين شركة وأخرى استناداً إلى تاريخ بدء مزاولة نشاطها في السوق السعودية.

اعتمد الترتيب هذا العام الرسملة السوقية المعيار الأساسي في الترتيب لعدم توافر أقساط معظم شركات التأمين السعودية للسبب المذكور أعلاه، ثم الأقساط والموجودات والأرباح. وارتفع عدد الشركات التي شملها الترتيب من 75 إلى 98 شركة تأمين، إضافة إلى شركتي إعادة تأمين. وهذه الزيادة جاءت نتيجة إدراج 4 شركات جديدة في الأردن، و4 في فلسطين، وشركة واحدة في البحرين، إضافة إلى 14 شركة سعودية.

## الرسملة السوقية

بلغ مجموع الرسملة السوقية لشركات التأمين المدرجة 23,33 مليار دولار، مقابل 13,56 ملياراً العام 2006، بمعدل نمو 64,58 في المئة. وقد ساهم إدراج الشركات السعودية بشكل مهم في هذا النمو حيث بلغ مجموع الرسملة السوقية للشركات السعودية 8,25 مليارات دولار، أي ما نسبته 36,98 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية.

واخترقت كل من شركتي "ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني" و"مجموعة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني" (ميدغلف) المراتب العشر الأولى مع أول دخول لهما في الترتيب. واحتلت "ملاذ للتأمين" المركز الثالث مع رسملة سوقية بقيمة 1,22 مليار دولار، فيما احتلت "ميدغلف" المركز الرابع مع رسملة سوقية بقيمة 1,16 مليار دولار.

وحافظت شركة "التعاونية للتأمين" على المرتبة الأولى من حيث الرسملة السوقية للعام الثاني على التوالي. وقد بلغ مجموع رسملتها السوقية نحو 2 مليار دولار مقابل 1,39 مليار في العام 2006، بنسبة نمو 43,10 في المئة.

كما حافظت شركة "قطر للتأمين" على المركز الثاني مع مجموع رسملة سوقية بقيمة 1,98 مليار دولار، مقابل 1,30 مليار العام 2006، بزيادة نسبتها 52,01 في المئة.

وتراجعت شركة "عُمان للتأمين" 4 مراتب من المركز الثالث إلى السابع مع تراجع قيمة رسملتها السوقية من 1,11 مليار دولار العام 2006 إلى 789,14 مليون دولار العام 2007.

## الأقساط

بلغ إجمالي أقساط الشركات المدرجة 5,76 مليارات دولار، مقابل 4,71 مليارات العام 2006، بنسبة زيادة بلغت 22,37 في المئة.

واحتفظت كل من "التعاونية للتأمين" و"قطر للتأمين" و"عُمان للتأمين" و"أبوظبي الوطنية للتأمين" بالمراتب الأربع الأولى على التوالي. وبلغ إجمالي أقساط "التعاونية

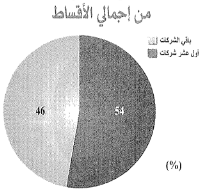
حصة أول 10 شركات من إجمالي الأرباح

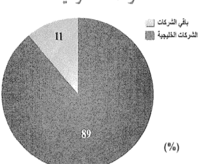
باقي الشركات
أول عشر شركات
39
61
(%)

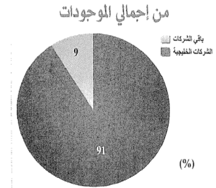
حصة أول 10 شركات من إجمالي الرسملة السوقية

باقي الشركات
أول عشر شركات
50
50
(%)






للتأمين" 509,61 ملايين دولار مقابل 466,71 مليوناً العام 2006. وحققت "قطر للتأمين" أقساطاً بقيمة 417,07 مليون دولار مقابل 327,57 مليوناً، و"عُمان للتأمين" 412,27 مليون دولار مقابل 284,65 مليوناً العام 2006، و"أبوظبي الوطنية للتأمين" 315,26 مليون دولار مقابل 267,16 مليوناً العام 2006.

واحتلّت شركة "الخليج للتأمين" في الكويت المرتبة السادسة في الترتيب مع إجمالي أقساط بقيمة 271,17 مليون دولار بعد أن تراجعت من المرتبة الخامسة، التي احتلّتها "مجموعة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني" (ميدغلف) في أول دخول لها في الترتيب مع مجموع أقساط بقيمة 302,03 مليون دولار. كما احتلت الشركة "الإسلامية للتأمين" (سلامة) المرتبة السابعة مع مجموع أقساط بقيمة 254,10 مليون دولار.

## الموجودات

بلغ مجموع موجودات شركات التأمين المدرجة 17,18 مليار دولار مقابل 12,96 ملياراً العام 2006، بنسبة نمو 32,54 في المئة.

وتقدّمت شركة "قطر للتأمين" من المرتبة الثانية إلى المركز الأول مع مجموع موجودات بقيمة 1,60 مليار دولار مقابل 1,10 مليار في 2006، فيما تراجعت "التعاونية للتأمين" إلى المركز الثاني مع إجمالي موجودات بقيمة 1,41 مليار دولار مقابل 1,13 مليار في 2006.

واستقرّت شركة "عُمان للتأمين" في المرتبة الثالثة مع إجمالي موجودات بقيمة 1,27 مليار دولار مقابل 898,17 مليوناً في 2006، وكذلك حافظت شركة "أبوظبي الوطنية للتأمين" على المركز الرابع مع إجمالي موجودات بقيمة 947,69 مليون دولار، واحتفظت شركة "الخليج للتأمين" بالمركز الخامس مع مجموع أقساط بقيمة 816,37 مليون دولار.

## الأرباح

عاودت شركات التأمين المدرجة ربحيتها بعد أن منيت بخسائر حادة العام 2006 بسبب هبوط أسواق المال العربية. وسجّلت الشركات الـ98 التي شملها الترتيب نمواً بنسبة 75 في المئة حيث بلغ مجموع أرباحها 1,68 مليار دولار مقابل 961,36 مليوناً العام السابق.

وتقدّمت شركة "عُمان للتأمين" من المرتبة الرابعة إلى المرتبة الأولى مع مجموع أرباح بلغت 171,84 مليون دولار مقابل 55,20 مليوناً العام 2006. وتراجعت "التعاونية للتأمين" من المركز الأول إلى الرابع، وسجّلت أرباحاً بقيمة 139,94 مليون دولار مقابل 124,88 مليوناً العام 2006.

وحافظت "قطر للتأمين" على المرتبة الثانية مع صافي أرباح بقيمة 143,50 مليون دولار مقابل 106,64 ملايين العام 2006، كما تقدّمت "الخليج للتأمين" إلى المركز الثالث مع أرباح بقيمة 142,94 مليون دولار مقابل 29,99 مليوناً العام 2006، وقد حلّت مكان "أبوظبي الوطنية للتأمين" التي تراجعت إلى المركز السادس.

كما سُجّل اختراق لافت مع دخول "الشركة العربية الإسكندنافية للتأمين" قائمة الشركات العشر الأولى إذ حلّت في المرتبة الخامسة مع صافي أرباح بقيمة 117,68 مليون دولار مقابل 94,40 مليوناً العام 2006، وأيضاً شركة "المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني" (ميدغلف) التي حلّت في المركز التاسع من حيث الأرباح.

## الشركات الخليجية

تواصل الشركات الخليجية المدرجة استئثارها بالأقساط والموجودات والأرباح والرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب. ومع دخول 14 شركة تأمين سعودية جديدة وشركة أخرى في البحرين، ارتفع عدد الشركات الخليجية التي شملها الترتيب ليصل إلى 53 شركة، إضافة إلى شركتي إعادة التأمين.

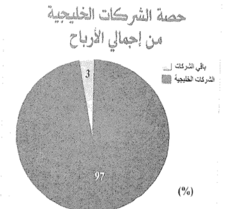
وبلغ مجموع القيمة السوقية لهذه الشركات نحو 19,92 مليار دولار أي ما نسبته 89 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب، وبلغ إجمالي أقساط هذه الشركات 4,86 مليارات دولار من إجمالي الأقساط التي تبلغ قيمتها 5,76 مليارات دولار، أي ما

## ترتيب شركات الإعادة 2007

| الرسملة السوقية 07 | الأقساط 07 | الموجودات 07 | الأرباح 07 | اسم الشركة | البلد | الرسملة السوقية ($) 06 | الرسملة السوقية ($) 07 | النمو % (06/07) | الأقساط $ 2007 | نسبة النمو الأقساط % 07/06 | إجمالي الموجودات $ 31/12/2007 | نسبة نمو الموجودات % 07/06 | الأرباح الصافية $ 31/12/2007 | نسبة نمو الأرباح % 07/06 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1 | 1 | 2 | المجموعة العربية للتأمين (اريج) | البحرين | 184.80 | 211.20 | 14.28 | 250.00 | 50.33 | 1049.80 | 12.86 | 23.70 | -22.04 |
| 2 | 2 | 2 | 1 | شركة إعادة التأمين الكويتية | الكويت | 96.85 | 131.77 | 28.57 | 39.95 | 24.99 | 241.31 | 17.71 | 28.05 | -9.17 |



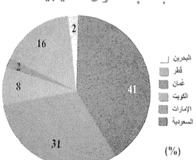
## حصة الشركات الخليجية من إجمالي الأرباح




## حصة الشركات الخليجية من إجمالي الأقساط

باقي الشركات
الشركات الخليجية
16
84
(%)

## توزيع الرسملة السوقية بحسب الأسواق الخليجية




نسبته 84 في المئة من الأقساط.

وبلغت قيمة موجودات شركات التأمين الخليجية المدرجة 15,57 مليار دولار، أي ما نسبته 91 في المئة من إجمالي الموجودات، كما بلغت أرباح الشركات الخليجية المدرجة 1,63 مليار دولار، أي ما نسبته 97 في المئة من إجمالي أرباح شركات التأمين المدرجة التي شملها الترتيب.

### اختراق سعودي بارز

احتلّت السعودية المرتبة الأولى من حيث الرسملة السوقية لشركات التأمين الخليجية التي شملها الترتيب حيث بلغت قيمة رسملتها السوقية 8,25 مليارات دولار، ما نسبته 41,44 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات الخليجية، و36,98 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية لمجموع شركات التأمين المدرجة.

وحلّت الإمارات في المرتبة الثانية مع مجموع رسملة سوقية لشركات التأمين الإماراتية المدرجة بلغت قيمتها 6,22 مليارات دولار، أي ما نسبته 31,23 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات الخليجية المدرجة و27,87 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية لمجموع شركات التأمين التي شملها الترتيب.

وحلّت قطر في المرتبة الثالثة مع مجموع رسملة سوقية بقيمة 3,22 مليارات دولار أي ما نسبته 16,18 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات الخليجية و14,44 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية لمجموع الشركات المدرجة.

### الشركات العشر الأولى

بلغ مجموع الرسملة السوقية للشركات العشر الأولى في ترتيب هذا العام 11,83 مليار دولار مقابل 6,96 مليارات دولار العام 2006، بنسبة زيادة 60,48 في المئة، أي ما نسبته نحو 50 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب.

وبلغ إجمالي أقساط الشركات العشر الأولى 3,09 مليارات دولار مقابل 2,45 مليار العام 2006، بزيادة 25,85 في المئة، أي ما نسبته 54 في المئة من إجمالي أقساط الشركات المدرجة.

وزادت قيمة موجودات الشركات العشر الأولى بنسبة 30,50 في المئة، من 6,96 مليارات دولار العام 2006، إلى 9,09 مليارات العام 2007، أي ما نسبته 53 في المئة من إجمالي موجودات الشركات المدرجة.

كما نمت أرباح الشركات العشر الأولى بنسبة 61,71 في المئة، من 636,92 مليون دولار العام 2006 إلى 1,02 مليار دولار العام 2007، أي ما نسبته 61 في المئة من إجمالي أرباح شركات التأمين التي شملها الترتيب.

واستأثرت الإمارات بـ5 مراتب من بين المراتب العشر الأولى من حيث الرسملة السوقية، مقابل 3 للسعودية، وواحدة لقطر، وواحدة للمغرب. ومن حيث الأقساط، سجل خرق لتونس مع "الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين– ستار"، وللكويت من خلال شركة "الخليج للتأمين". أما لناحية الموجودات والأرباح، فقد استأثرت الشركات الخليجية بالمراتب العشر الأولى وتوزعت ما بين الإمارات والسعودية والكويت وقطر.

■■

**ارتفاع عدد الشركات المدرجة إلى 98، بينها 23 تدخل الترتيب للمرة الأولى**

■■

**دخول 14 شركة تأمين سعودية**

■■

### إعادة التأمين

تحافظ المجموعة العربية للتأمين "أريج" على موقعها في المرتبة الأولى، وشركة إعادة التأمين الكويتية في المركز الثاني من حيث الرسملة السوقية والأقساط والموجودات، فيما احتلت "إعادة التأمين" الكويتية المركز الأول من حيث الأرباح و"أريج" ثانية.

بلغت قيمة الرسملة السوقية للمجموعة العربية للتأمين "أريج" 211,20 مليون دولار، أي ما نسبته 61,57 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية لشركتي الإعادة المدرجتين في الترتيب والبالغة قيمتها 342,97 مليون دولار، مقابل 131,77 مليوناً لشركة إعادة التأمين الكويتية، أي ما نسبته 38,42 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية.

وسجّلت "أريج" نمواً في أقساطها العام الماضي حيث حققت أقساطاً بقيمة 250 مليون دولار مقابل 166,30 مليوناً العام 2006، بزيادة 86,22 في المئة من إجمالي أقساط الإعادة وقيمتها 289,95 مليون دولار. أما شركة "إعادة التأمين الكويتية"، فقد حققت أقساطاً بقيمة 39,95 مليون دولار أي ما نسبته 13,77 في المئة من إجمالي الأقساط.

وبلغ إجمالي موجودات "أريج" 1,04 مليار دولار، أي ما نسته 81,31 في المئة من إجمالي الموجودات، مقابل 241,31 مليوناً لشركة "إعادة التأمين الكويتية" وما نسبته 17,71 في المئة من إجمالي الموجودات.

أما على مستوى الأرباح، فقد سجّلت الشركتان خسائر مقارنة بالعام 2006، حيث تراجعت أرباح "أريج" من 30,40 مليون دولار في 2006 إلى 23,70 مليوناً العام الماضي، وانخفضت أرباح "إعادة التأمين الكويتية" من 30,88 مليون دولار في 2006 إلى 28,05 مليوناً العام 2007. ■

تحت رعاية سيادة الدكتور أحمد نظيف
رئيس وزراء جمهورية مصر العربية

# الملتقى العربي
## للنقل البري والبحري و النهري

29-30 أكتوبر 2008 | فندق سميراميس انتركونتيننتال - القاهرة

**بالتزامن مع اجتماع مجلس وزراء النقل العرب في القاهرة**

### شارك في هذا الملتقى

- للإطلاع على دور قطاع النقل في مواكبة الطفرة الاقتصادية العربية
- للإطلاع على مشاريع النقل في الدول العربية وآفاق تطويرها
- لدراسة تجارب المستثمرين في تنفيذ مشاريع النقل البري والبحري في مصر والعالم العربي
- لإستكشاف دور التكنولوجيا الحديثة في قطاع النقل ومدى تطبيقها في مصر والعالم العربي
- للإطلاع على دور الخدمات اللوجستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل
- للتعرف على خطة وزارة النقل المصرية لتطويرالشراكة بين القطاعين العام والخاص
- للإطلاع على تحديات شركات التخزين والتوزيع في مجال النقل
- للبحث في دور قطاع التأمين في دعم قطاع النقل

### المحاور الرئيسية للملتقى

استعراض أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل العربي والمصري على مستوى:
- الموانئ ووسائل النقل البحري
- الطرق السريعة وشبكات النقل العربي
- السكك الحديدية ومترو الأنفاق
- النقل النهري

شارك الآن وتواصل مع القيادات الحكومية والخاصة والمستثمرين والخبراء في قطاع النقل وتفاعل مع أصحاب القرار

WWW.IKTISSAD.COM

تنظيم




بالاشتراك مع




بالتعاون مع






بيروت: هاتف: 200 780 1 961 ، فاكس: 206 780 1 961 ؛ دبي: هاتف: 2941441 4 971 ، فاكس: 2941035 4 971
الرياض: هاتف: 2932769 1 966، 504401367 966 ، فاكس: 2931837 1 966 جدة: هاتف: 96626141855، 966505683337، فاكس: 96626519465
الكويت: هاتف: 2409552 965، 7835590 965 فاكس: 2409553 965؛ الدوحة: هاتف: 9744877442، فاكس: 9744873196
القاهرة: هاتف: 9338373 2010، فاكس: 22389700 202 conferences@iktissad.com, www.iktissad.com



# الترتيب النهائي 2007

| الرسملة السوقية 07 | الأقساط 07 | الموجودات 07 | الأرباح 07 | اسم الشركة | البلد | الرسملة السوقية ($) 06 | الرسملة السوقية ($) 07 | النمو % (06/07) | الأقساط $ 2007 | نسبة النمو الأقساط % 07/06 | اجمالي الموجودات $ 31/12/2007 | نسبة نمو الموجودات % 07/06 | الأرباح الصافية $ 31/12/2007 | نسبة نمو الأرباح % 07/06 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1 | 2 | 4 | شركة التعاونية للتأمين – التعاونية | السعودية | 1399.81 | 2003.17 | 43.10 | 509.61 | 9.19 | 1415.38 | 24.83 | 139.94 | 12.06 |
| 2 | 2 | 1 | 2 | شركة قطر للتأمين | قطر | 1305.42 | 1984.38 | 52.01 | 417.07 | 27.32 | 1609.81 | 45.81 | 143.50 | 34.57 |
| 3 | N.A. | N.A. | N.A. | شركة ملاذ للتأمين وإعادة التأمين التعاوني | السعودية | N.A. | 1221.90 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A | N.A. | N.A | N.A. |
| 4 | 5 | 10 | 9 | شركة المتوسط والخليج للتأمين وإعادة التأمين التعاوني –ميدغلف | السعودية | N.A. | 1167.91 | N.A. | 302.03 | 25.37 | 533.21 | 32.07 | 55.69 | 96.99 |
| 5 | 7 | 6 | 12 | الشركة الاسلامية العربية للتأمين (سلامة) | الامارات | 886.49 | 1135.16 | 28.04 | 254.10 | 42.30 | 683.76 | 16.67 | 41.67 | -13.66 |
| 6 | N.A. | N.A. | N.A. | وفاء للتأمين | المغرب | 536.99 | 1108.61 | 89.96 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | 0.00 |
| 7 | 3 | 3 | 1 | شركة عُمان للتأمين المساهمة العامة | الامارات | 1118.24 | 789.14 | -29.44 | 412.27 | 44.82 | 1276.57 | 42.12 | 171.84 | 211.27 |
| 8 | 4 | 4 | 6 | شركة ابو ظبي الوطنية للتأمين | الامارات | 694.27 | 655.12 | -5.65 | 315.26 | 17.99 | 947.69 | 16.60 | 89.92 | 9.67 |
| 9 | 14 | 14 | 11 | شركة البحيرة الوطنية للتأمين | الامارات | 592.99 | 641.24 | 8.13 | 130.75 | 24.94 | 416.06 | 22.03 | 43.76 | 33.92 |
| 10 | 11 | 11 | 8 | شركة العين الأهلية للتأمين | الامارات | 434.70 | 477.05 | 9.73 | 172.93 | 15.81 | 494.73 | 24.45 | 56.66 | 13.64 |
| 11 | 8 | 12 | 16 | القطرية العامة للتأمين وإعادة التأمين | قطر | 476.14 | 414.38 | -12.97 | 224.79 | 35.78 | 475.12 | 32.21 | 35.01 | 111.39 |
| 12 | 17 | 8 | 10 | شركة الكويت للتأمين | الكويت | 401.25 | 413.62 | -2.59 | 99.45 | -4.69 | 617.87 | 11.06 | 48.66 | 173.91 |
| 13 | N.A | N.A. | N.A. | شركة الأهلي للتكافل | السعودية | N.A. | 387.30 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 14 | 18 | 7 | 7 | الشركة الأهلية للتأمين | الكويت | 377.03 | 380.67 | -4.59 | 95.39 | 6.14 | 622.23 | 35.51 | 59.74 | 15.41 |
| 15 | N.A. | N.A. | N.A. | الشركة العربية السعودية للتأمين التعاوني – سايكو | السعودية | N.A. | 375.30 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 16 | N.A. | N.A. | N.A. | شركة اتحاد الخليج للتأمين التعاوني | السعودية | N.A. | 356.37 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 17 | N.A. | N.A. | N.A. | شركة الدرع العربي للتأمين التعاوني | السعودية | N.A. | 342.64 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 18 | 32 | 30 | 28 | الشركة الإسلامية القطرية للتأمين | قطر | 318.08 | 339.09 | 6.61 | 43.79 | 3.79 | 159.16 | 26.42 | 12.19 | 23.46 |
| 19 | N.A. | N.A. | N.A. | الشركة السعودية المتحدة للتأمين التعاوني – ولاء | السعودية | N.A. | 335.97 | 0.00 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 20 | 6 | 5 | 3 | شركة الخليج للتأمين | الكويت | 204.08 | 329.43 | 52.54 | 271.17 | 5.01 | 816.37 | 18.99 | 142.94 | 350.48 |
| 21 | N.A. | N.A. | N.A. | الشركة الأهلية للتأمين التعاوني | السعودية | N.A. | 317.31 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 22 | N.A. | N.A. | N.A. | شركة سند للتأمين وإعادة التأمين التعاوني | السعودية | N.A. | 317.31 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 23 | N.A. | N.A. | N.A. | ساب تكافل | السعودية | N.A. | 310.64 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 24 | N.A. | N.A. | N.A. | الشركة السعودية الفرنسية للتأمين التعاوني – اليانز | السعودية | N.A. | 307.98 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 25 | N.A. | N.A. | N.A. | الشركة السعودية الهندية للتأمين التعاوني | السعودية | N.A. | 284.64 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 26 | 26 | 21 | 21 | شركة الخليج للتأمين وإعادة التأمين | قطر | 224.46 | 283.65 | 26.37 | 69.30 | 20.63 | 232.52 | 14.63 | 22.91 | 134.53 |
| 27 | 13 | 9 | 15 | شركة الامارات للتأمين | الامارات | 395.33 | 275.77 | -30.25 | 133.17 | 42.76 | 570.41 | 35.38 | 36.96 | 63.37 |
| 28 | N.A. | N.A. | N.A. | المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني | السعودية | N.A. | 268.65 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 29 | N.A. | N.A. | N.A. | شركة أياك السعودية للتأمين التعاوني – سلامة | السعودية | N.A. | 261.31 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 30 | 30 | 20 | 24 | شركة الوثبة الوطنية للتأمين | الامارات | 228.70 | 244.40 | 6.86 | 50.27 | 46.47 | 251.77 | 37.00 | 18.50 | 79.52 |
| 31 | 20 | 27 | 20 | الشركة الوطنية للتأمينات العامة | الامارات | 222.31 | 222.38 | 0.02 | 79.08 | 38.93 | 169.37 | 55.50 | 29.71 | 45,937.97 |
| 32 | 16 | 19 | 17 | شركة الصقر الوطنية للتأمين | الامارات | 217.68 | 217.69 | 0.00 | 118.15 | 43.70 | 317.35 | 52.62 | 33.02 | 934.68 |
| 33 | 15 | 13 | 23 | ظفار للتأمين | عُمان | 103.03 | 216.10 | 109.70 | 129.54 | 20.23 | 465.35 | 116.55 | 18.88 | 58.77 |
| 34 | 19 | 15 | 19 | شركة وربة للتأمين | الكويت | 224.84 | 208.64 | -12.31 | 85.06 | -14.47 | 397.66 | 8.39 | 30.51 | 0.99 |
| 35 | 25 | 34 | 29 | شركة الدوحة للتأمين | قطر | 124.42 | 202.71 | 62.92 | 69.39 | 25.14 | 142.37 | 19.98 | 12.17 | 64.37 |
| 36 | 61 | 36 | 22 | شركة الإتحاد للتأمين | الامارات | 84.10 | 184.44 | 119.30 | 11.20 | 41.14 | 120.85 | 47.97 | 22.25 | 295.67 |
| 37 | 45 | 33 | 18 | شركة الشارقة للتأمين | الامارات | 122.52 | 176.99 | 44.44 | 23.07 | 18.45 | 151.56 | 23.37 | 30.80 | 258.04 |
| 38 | 41 | 18 | 13 | شركة الخزنة للتأمين | الامارات | 199.68 | 176.44 | -11.64 | 25.11 | 16.31 | 346.97 | 46.61 | 37.84 | 71.24 |
| 39 | 24 | 32 | 32 | شركة دبي الاسلامية للتأمين وإعادة التأمين (امان) | الامارات | 107.27 | 152.48 | 42.13 | 71.00 | 88.10 | 156.77 | 39.40 | 11.32 | 402.58 |
| 40 | 23 | 23 | 26 | شركة البحرين الوطنية القابضة | البحرين | 94.84 | 145.71 | 53.65 | 72.97 | -1.58 | 206.21 | 11.24 | 14.00 | 11.65 |
| 41 | N.A. | 44 | 39 | الشركة الاولى للتأمين التكافلي | الكويت | 138.36 | 142.75 | -2.50 | N.A. | N.A. | 58.23 | 6.92 | 6.99 | -4.11 |
| 42 | 28 | 25 | 25 | شركة الظفرة للتأمين | الامارات | 132.73 | 132.74 | 0.00 | 57.83 | 13.02 | 181.47 | 18.44 | 16.23 | 41.99 |
| 43 | 31 | 40 | 74 | التأمين الاردنية | الاردن | 107.90 | 131.21 | 21.57 | 47.83 | 23.27 | 86.77 | 26.02 | -6.35 | -314.29 |
| 44 | 40 | 29 | 36 | دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين | الامارات | 88.21 | 113.82 | 29.01 | 25.54 | 40.12 | 162.77 | 23.65 | 9.82 | 19.45 |
| 45 | 21 | 37 | 33 | شركة رأس الخيمة الوطنية للتأمين | الامارات | 91.15 | 108.64 | 19.18 | 73.88 | 27.67 | 102.45 | 37.27 | 10.99 | 73.02 |
| 46 | 38 | 22 | 27 | شركة اللاينس للتأمين | الامارات | 104.41 | 104.43 | 0.01 | 28.02 | -3.52 | 211.35 | 11.04 | 13.97 | 52.79 |
| 47 | N.A. | N.A. | N.A. | المغربية للحياة | المغرب | 66.18 | 102.68 | 42.76 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 48 | 27 | 26 | 34 | الشركة العُمانية المتحدة للتأمين | عُمان | 5.67 | 102.60 | 1,708.61 | 58.09 | 15.30 | 169.82 | 53.53 | 10.84 | 161.69 |
| 49 | 37 | 43 | 49 | شركة ابو ظبي الوطنية للتكافل | الامارات | 50.15 | 99.17 | 97.72 | 32.08 | 59.53 | 68.11 | 4.59 | 2.88 | 30.62 |

# الترتيب النهائي 2007

| الرسملة السوقية 07 | الأقساط 07 | الموجودات 07 | الأرباح 07 | اسم الشركة | البلد | الرسملة السوقية ($) 06 | الرسملة السوقية ($) 07 | النمو % (06/07) | الأقساط $ 2007 | نسبة النمو الأقساط % 07/06 | اجمالي الموجودات $ 31/12/2007 | نسبة نمو الموجودات % 07/06 | الأرباح الصافية $ 31/12/2007 | نسبة نمو الأرباح % 07/06 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 50 | 22 | 24 | 35 | الشركة البحرينية الكويتية للتامين | البحرين | 82.62 | 94.90 | 14.87 | 73.78 | 3.29 | 188.88 | 12.66 | 10.67 | 15.08 |
| 51 | 53 | 61 | 5 | الشركة العربية الاسكندنافية للتامين | الامارات | 169.62 | 93.39 | -44.94 | 15.02 | 14.78 | 23.14 | 1,108.52 | 117.68 | 24.65 |
| 52 | 51 | 41 | 54 | شركة وثاق للتامين التكافلي | الكويت | 96.85 | 91.51 | -10.71 | 15.76 | -19.80 | 80.47 | 8.64 | 2.09 | 208.65 |
| 53 | 9 | 17 | 14 | شركة المشرق العربي للتامين | الامارات | 90.21 | 90.22 | 0.00 | 208.75 | 37.39 | 362.81 | 16.38 | 37.06 | 43.16 |
| 54 | 60 | 50 | 45 | النسر العربي للتامين | الاردن | 60.65 | 88.46 | 45.81 | 11.29 | -17.53 | 40.21 | 4.40 | 3.95 | 21.74 |
| 55 | 12 | N.A. | 42 | اغما للتامين | المغرب | 78.64 | 77.25 | -9.61 | 155.42 | 8.10 | N.A. | N.A. | 5.86 | 9.11 |
| 56 | 35 | 28 | 38 | شركة التامين وإعادة التامين – استري | تونس | 65.05 | 76.89 | 11.11 | 33.63 | 4.81 | 166.61 | 15.84 | 8.67 | 36.81 |
| 57 | 44 | 42 | 30 | شركة التامين المتحدة | الامارات | 74.87 | 74.88 | 0.00 | 23.28 | 26.56 | 76.22 | 27.63 | 12.01 | 521.50 |
| 58 | 42 | 39 | 40 | شركة الشرق الاوسط للتامين | الاردن | 64.53 | 71.11 | 10.16 | 24.69 | -6.91 | 93.54 | 20.11 | 6.21 | 25.71 |
| 59 | 49 | 35 | 31 | شركة دبي للتامين | الامارات | 116.39 | 58.20 | -50.00 | 16.69 | 150.18 | 139.31 | 47.54 | 12.00 | 289.05 |
| 60 | N.A. | N.A. | N.A. | دلتا للتامين | مصر | 41.04 | 49.01 | 15.70 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 61 | 57 | 49 | 53 | المجموعة الاهلية للتامين | فلسطين | 91.163 | 44.974 | -50.67 | 14.12 | 8.10 | 43.35 | 3.41 | 2.35 | 44.94 |
| 62 | 39 | 38 | 37 | الشركة الأهلية للتامين | البحرين | 33.42 | 43.87 | 31.25 | 26.15 | 9.12 | 98.53 | 56.12 | 8.76 | 29.24 |
| 63 | 10 | 16 | 43 | الشركة التونسية للتامين وإعادة التامين – ستار | تونس | 12.69 | 42.33 | 213.64 | 177.11 | 28.10 | 396.48 | 9.88 | 4.82 | -62.74 |
| 64 | 34 | 51 | 51 | شركة الشرق العربي للتامين | الاردن | 45.56 | 41.20 | -9.60 | 36.40 | 16.74 | 39.22 | 16.32 | 2.68 | 0.00 |
| 65 | N.A. | N.A. | N.A. | المهندس للتامين | مصر | 16.63 | 40.55 | 136.21 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 66 | 43 | 47 | 67 | شركة التكافل الدولية | البحرين | 40.45 | 40.45 | 0.00 | 24.37 | 59.81 | 50.21 | 18.62 | 0.20 | -130.16 |
| 67 | 46 | 46 | 44 | شركة الاردن الدولية للتامين | الاردن | 49.57 | 39.57 | -20.19 | 22.71 | -6.94 | 51.78 | 7.00 | 4.23 | -23.08 |
| 68 | N.A. | N.A. | N.A. | الأولى للتامين | الاردن | N.A. | 39.28 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 69 | 50 | 48 | 47 | مجموعة شركة التامين الوطنية | فلسطين | 53.352 | 38.795 | -27.28 | 16.41 | -6.87 | 46.94 | 2.25 | 3.28 | 205.22 |
| 70 | 74 | 56 | 76 | شركة البحار العربية للتامين | الاردن | 54.20 | 35.26 | -34.97 | 4.09 | 26.09 | 26.52 | -12.56 | -7.48 | -381.82 |
| 71 | 55 | 58 | 50 | شركة القدس للتامين | الاردن | 30.88 | 33.97 | 9.97 | 14.39 | -2.86 | 26.10 | 6.32 | 2.82 | 17.65 |
| 72 | 68 | 63 | 69 | المتوسط والخليج للتامين | الاردن | N.A. | 31.04 | N.A. | 7.05 | 0.00 | 19.89 | N.A. | 0.14 | N.A. |
| 73 | 48 | 52 | 55 | العرب للتامين على الحياة والحوادث | الاردن | 32.16 | 25.96 | -19.30 | 21.59 | 1.32 | 36.40 | 7.50 | 1.98 | 133.33 |
| 74 | 36 | 45 | 59 | المجموعة العربية الالمانية للتامين | الاردن | 15.52 | 24.80 | 59.73 | 32.45 | 43.75 | 56.15 | 55.47 | 1.69 | 100.00 |
| 75 | 58 | 62 | 48 | المجموعة العربية الاردنية للتامين | الاردن | 22.77 | 22.28 | -2.17 | 14.11 | 12.36 | 22.15 | 12.14 | 3.10 | 833.33 |
| 76 | 69 | 66 | 56 | شركة دلتا للتامين | الاردن | 24.33 | 21.09 | -13.33 | 6.35 | 18.42 | 15.80 | 10.89 | 1.98 | 180.00 |
| 77 | 63 | 57 | 65 | الشركة المتحدة للتامين | الاردن | 22.02 | 19.06 | -13.45 | 11.00 | N.A. | 26.24 | -5.10 | 0.56 | 100.00 |
| 78 | 33 | 75 | 46 | قناة السويس للتامين | مصر | 21.50 | 19.06 | -14.10 | 42.83 | 27.37 | 2.27 | 9.02 | 3.64 | 11.33 |
| 79 | 54 | 59 | 61 | الضامنون العرب | الاردن | 11.57 | 18.74 | 62.00 | 14.95 | 35.90 | 25.68 | 10.98 | 1.69 | 100.00 |
| 80 | N.A. | 71 | 72 | تامين القروض السكنية | الاردن | N.A. | 18.06 | 0.00 | N.A. | N.A. | 12.98 | 0.00 | -1.27 | 0.00 |
| 81 | 56 | 55 | 60 | شركة التامين الاسلامية | الاردن | 17.38 | 17.38 | 0.00 | 14.25 | 24.69 | 26.81 | 23.38 | 1.69 | 50.00 |
| 82 | 65 | 64 | 70 | شركة اليرموك للتامين واعادة التامين | الاردن | 21.09 | 15.94 | -24.41 | 8.89 | 40.00 | 17.49 | 8.77 | -0.28 | -113.33 |
| 83 | 70 | 68 | 63 | البركة للتكافل (العربية الاميركية للتامين التكافلي سابقاً) | الاردن | 14.42 | 14.51 | 0.59 | 6.35 | 40.63 | 13.97 | 19.28 | 0.85 | 154.55 |
| 84 | 52 | 60 | 52 | المجموعة العربية الاوروبية للتامين | الاردن | 7.05 | 12.27 | 74.00 | 15.38 | 39.74 | 23.14 | 51.85 | 2.54 | 263.64 |
| 85 | 47 | 53 | 73 | الشركة الاردنية الفرنسية للتامين | الاردن | 16.50 | 11.74 | -28.89 | 22.43 | 10.42 | 29.20 | -11.54 | -3.67 | 54.39 |
| 86 | N.A. | N.A. | N.A. | المجموعة العربية المصرية للتامين | مصر | 7.35 | 10.30 | 35.71 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 87 | 67 | 70 | 62 | الاراضي المقدسة للتامين | الاردن | 8.47 | 9.48 | 11.89 | 7.76 | 66.67 | 12.98 | 37.31 | 0.99 | 170.00 |
| 88 | 59 | 54 | 58 | التامين العامة العربية | الاردن | 9.59 | 8.47 | -11.76 | 13.69 | 25.97 | 27.23 | 45.11 | 1.83 | 116.67 |
| 89 | N.A. | N.A. | N.A. | الشركة العربية الدولية للتامين | البحرين | 8.28 | 8.28 | 0.00 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 90 | 62 | 69 | 64 | التامين الوطنية | الاردن | 7.33 | 7.65 | 4.33 | 11.15 | 0.00 | 13.69 | 18.29 | 0.71 | 145.45 |
| 91 | 71 | 67 | 57 | الاتحاد العربي الدولي للتامين | الاردن | 7.11 | 7.51 | 5.56 | 5.93 | 0.00 | 14.25 | 21.69 | 1.98 | 177.78 |
| 92 | 72 | 72 | 66 | فيلادلفيا للتامين | الاردن | 8.25 | 7.11 | -13.85 | 5.08 | 0.00 | 11.57 | 2.50 | 0.42 | 0.00 |
| 93 | 64 | 74 | 75 | شركة الواحة للتامين | الاردن | 17.77 | 6.77 | -61.90 | 10.86 | .30.00 | 6.07 | -51.14 | -6.49 | -187.50 |
| 94 | 73 | 73 | 71 | جراسا للتامين | الاردن | 9.83 | 5.87 | -40.33 | 4.51 | -37.25 | 8.47 | -13.04 | -0.85 | -100.00 |
| 95 | 66 | 65 | 68 | شركة المشرق للتامين | فلسطين | 5.776 | 5.034 | -12.85 | 8.23 | -25.48 | 16.37 | -5.20 | 0.19 | -114.93 |
| 96 | N.A. | N.A. | N.A. | شركة المؤسسة العربية للتامين | فلسطين | 1.849 | 1.877 | 1.51 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| 97 | 29 | 31 | 41 | الشركة التونسية الاوروبية للتامين وإعادة التامين /كارت | تونس | 1.54 | 1.87 | 14.60 | 55.74 | 15.76 | 159.10 | 16.76 | 5.98 | 230.87 |
| 98 | N.A. | N.A. | N.A. | الاردن والخليج للتامين | الاردن | 1.05 | 1.05 | 0.00 | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |

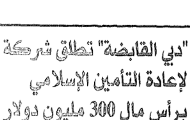
* احتُسبت نسبة النمو على أساس العملات المحلية


☐ عاصفة
☑ غيث




سعود باعلوي

محمد القرقاوي



# "دبي القابضة" تطلق شركة لإعادة التأمين الإسلامي برأس مال 300 مليون دولار

أعلنت مجموعة دبي للخدمات المالية التابعة لدبي القابضة، عن إطلاق شركة "ايه سي آر لإعادة التأمين الإسلامي القابضة المحدودة"، برأس مال مدفوع يتجاوز مليار درهم أي ما يعادل 300 مليون دولار.

وشركة "ايه سي آر لإعادة التأمين الإسلامي"، مشروع مشترك بين "دبي القابضة"، وشركة "خزانة ناشيونال بي اتش دي"، ذراع الاستثمارات التابع للحكومة الماليزية، وشركة "آسيا كابيتال لإعادة التأمين" (إيه سي آر) التي تتخذ من سنغافورة مقراً لها. وقامت مجموعة دبي بإنجاز الصفقة من خلال مجموعة دبي المصرفية التابعة لها وهي شركة استثمارات عالمية متوافقة مع الشريعة.

وستركز الشركة الجديدة على خدمات التأمين العام وضمان المخاطر ضمن قطاعات البنية التحتية والنقل مثل الطيران، والمرافئ، والطاقة، والهندسة. كما ستدير وتوجّه هذه المخاطر من أسواق التأمين التقليدية إلى قنوات التأمين المتوافقة مع أحكام الشريعة.

وقال رئيس "دبي القابضة" **محمد القرقاوي**: "هذا المشروع سيعزّز الحضور الفعّال للإمارات في الأسواق الآسيوية".

أما رئيس مجلس إدارة مجموعة دبي **سعود باعلوي** فقال: "هذا المشروع المشترك بعد نجاحنا في تحقيق إنجازات في قطاع إعادة التأمين الإسلامي لاسيما عبر استثمارنا في شركة الفجر في الكويت".

أما مؤسس شركة "ايه سي آر" ورئيسها التنفيذي **جون تان** فأوضح "أن التأسيس سيتيح لنا فرصاً واسعة للمحافظة على الأعمال ضمن الأسواق المحلية".

فيما اعتبر المدير العام في شركة خزانة ناشيونال بيرهارد **عزمان مختار** "أن تأسيس الشركة هو آخر خطوة ضمن سلسلة المبادرات التي أطلقتها شركة خزانة لدعم قطاع الخدمات المالية الإسلامية".

# تراجع أرباح "أريج" في الربع الأول

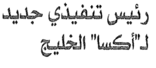

ياسر البحارنة

سجّلت المجموعة العربية للتأمين "أريج" صافي أرباح بلغت قيمتها 3 ملايين دولار في الربع الأول من العام 2008 مقابل 7,6 ملايين في الربع الأول من 2007. وأدّت تقلبات أسواق المال العالمية خلال الأشهر الأولى من السنة إلى انخفاض دخل الشركة من الاستثمار.

ونمت محفظة إعادة التأمين في "أريج" بنسبة 41 في المئة في الربع الأول حيث بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة 130,7 مليون دولار، مقابل 93 مليوناً في الربع الأول من 2007.

وانخفضت أرباح الاستثمار مع الهبوط المتتابع في أسواق المال العالمية، إلا أنه تمّ احتواء التأثير السلبي في "أريج" بسبب تخصيص الأسهم المنخفضة والتوقف عن سياسة حماية الخسارة التي كانت تنتهجها الشركة، كما ساعدت العوامل الأخرى، بما فيها زيادة الأرباح من الودائع قصيرة المدى والنقدية للشركة، في الحفاظ على وضع نقدي مرتفع خلال الربع الأول من العام. كما أن الشركة لم تتأثر بأزمة سوق رهن العقار الأميركية.

الرئيس التنفيذي للشركة **ياسر البحارنة** قال: "إن الاتجاهات والنتائج التي شهدناها في محفظة أعمالنا هي الشاهد على موقف "أريج" الصلب في ظل تنافس شديد في الأسواق. فإنّ الأداء الحالي لمحفظة الاستثمار هو جزء لا يتجزأ مما يسمى تقلب السوق الذي نشهده من وقت لآخر، وإننا على ثقة بأن تلك الأسواق ستتعافى في النهاية".



# رئيس تنفيذي جديد لـ"أكسا" الخليج


جين لويس لوران جوزي

أعلنت شركة "أكسا" الخليج للتأمين عن تعيين **جين لويس لوران جوزي** **Jean- Louis Larent Josi** رئيساً تنفيذياً لمنطقة الخليج والشرق الأقصى، خلفاً لـ أندريار روسي الذي أصبح الرئيس التنفيذي لشركة "أكسا" في إيطاليا.

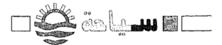
وانضم **لويس** إلى مجموعة "أكسا" العام 2007، حيث شغل منصب رئيس قسم المبيعات وقطاع SME للتأمين وعضو اللجنة التنفيذية، كما شغل منصب رئيس قسم التوزيع في "أكسا" بلجيكا وعضو اللجنة التنفيذية. وسبق له أن شغل منصب المدير الإداري ورئيس قسم العمليات في بنك بلجيكا.

# "آر أس إيه": نمو قياسي في البيع عبر الإنترنت

كشفت مجموعة التأمين العالمية "آر أس إيه" عن تحقيق نمو قياسي في عمليات بيع منتجاتها التأمينية عبر الإنترنت "فاستركوت".

وتعتبر "فاستر كوت" أول خدمة شاملة وقد أطلقت في مارس 2006 وتم تطويرها وإعادة تصميمها مؤخراً لتجعل عملية شراء بوالص التأمين عبر الإنترنت أسرع وأسهل.

مدير منتجات التأمينات الشخصية في "آر أس إيه الإمارات" **كارل غراي** قال: "طوّرت بوابة الإنترنت الجديدة للشركة أسلوب شراء خدمات التأمين في الإمارات، الذي يوفّر عروض أسعار وشراء البوليصة عبر الإنترنت في غضون دقائق ووفق أعلى معايير الأمان المتاحة في المنطقة".



# وزيرة السياحة والآثار الأردنية:
# خطط لتنمية
# 3 أقاليم سياحية جديدة

دبي – زينة أبوزكي

**بعد الإنجازات الكثيرة التي شهدتها السياحة في الأردن العام 2007، وأهمها إعلان البتراء إحدى عجائب الدنيا السبع، وتحقيق أهداف الستراتيجية الوطنية للعام 2010، تسعى وزارة السياحة والآثار في الأردن إلى مواكبة هذا النمو من خلال وضع خطة جديدة تستهدف جذب الاستثمارات، وتطوير مناطق سياحية جديدة.**

تقول وزيرة السياحة والآثار الأردنية مها **الخطيب** إن أهم انجاز تحقق العام 2007 أن الأردن استطاع أن يتخطى الهدف الذي نصت عليه الستراتيجية الوطنية للسياحة للعام 2010، حيث بلغت عائدات السياحة نحو 1,6 مليار دولار، أي ما نسبته 14,4 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. والمؤشر الأهم على زيادة نشاط الحركة السياحية هو النقص الواضح في الغرف، حيث طغى الطلب على العرض. وتوضح **الخطيب**: "منذ اختيار البتراء كإحدى عجائب الدنيا السبع، تحوّل ذلك إلى ركيزة رئيسية في الترويج السياحي للأردن، وارتفع عدد الزوار بنسب كبيرة، ليبلغ حالياً نحو 3 آلاف زائر يومياً".

وتضيف **الخطيب**: "هذه التطورات، جعلتنا نتطلع إلى مستقبل السياحة الأردنية، وتحديد خياراتنا وأهدافنا المستقبلية. هل نكتفي بما لدينا من منشآت وقدرات سياحية، أم أننا لا نزال بحاجة إلى المزيد، وبالتالي العمل على استقطاب المزيد من الاستثمارات السياحية؟"

## 3 أقاليم جديدة

وتتابع: "نحن نقوم حالياً بالتحضير لوضع خطط شاملة لعدد من الأقاليم، منها جرش وعجلون وجزء من منطقة الكورة. وهذه الأخيرة منطقة تكثر فيها الغابات، ونتطلع إليها كإقليم بيئي سياحي زراعي، سيكون أساس السياحة الصيفية. ونستهدف استقطاب مجموعات كبيرة من الخليج العربي لتمضية إجازة فصل الصيف فيها".

وتشير **الخطيب** إلى "أن تطوير هذا الإقليم يتطلب طاقة استثمارية، ونحن نسعى لجذب استثمارات تتلاءم مع خصوصية الإقليم، لجهة المحافظة على البيئة وتشجيع الزراعة، مع إدخال السياحة إليه".

أما الخطة الثانية، تضيف **الخطيب**، "فيتم وضعها للبتراء ووادي موسى، بهدف مواكبة الأعداد الكبيرة من السياح التي تأتي إلى البتراء، وكذلك توفير الأراضي والمنشآت في وادي موسى، ما يشكل مورداً مهماً لليد العاملة الأردنية". وتضيف: "كذلك هناك خطط لمنطقة وادي الأردن، وستشمل مناطق أخرى إضافية، غير البحر الميت والأغوار".

وتتابع وزيرة السياحة الأردنية: "سيصبح لدينا 3 أقاليم يكون فيها العنصر السياحي أساسي. وبذلك، نستكمل إنجاز الخريطة السياحية للأردن". وتضيف: "عند الانتهاء من وضع الخطط سنقوم بحملات ترويج كبيرة في منطقة الخليج، تستهدف أولاً، التعريف بالأردن كوجهة سياحية متكاملة، وثانياً، تعريف المستثمرين بالمشاريع التي قد يكون لديهم اهتمام فيها وذات جدوى اقتصادية لهم".

## الترويج للسياحة.. والاستثمار

وعن الطاقة الفندقية في الأردن، تقول وزيرة السياحة: "لدينا حالياً 22 ألف غرفة، منها نحو ألف غرفة ذات مواصفات عالمية، كما هناك 4 آلاف غرفة قيد الإنشاء. وباعتقادي، الأردن يحتاج إلى ضعف هذا العدد، لأن هناك مناطق كاملة في الأردن لا يوجد فيها فنادق، كمنطقة شمال الأردن وهي منطقة اصطياف".

■■

**العائدات السياحية بلغت 1,6 مليار دولار العام 2007**

■■


الوزيرة مهى الخطيب

وعن أهم الأسواق المستهدفة، تقول: "الأسواق الخليجية بالدرجة الأولى، ثم الهند والصين". وتكشف "أن الشتاء المقبل سيكون سنة الترويج السياحي في الخليج". وتلفت إلى "أن الأردن لا يستطيع استيعاب سياحة الكم أو المجموعات الكبيرة، نظراً لموارده الطبيعية المحدودة، خصوصاً بالنسبة للشواطئ وبالتالي، فالأفضلية هي للسائح الذي يهتم بالثروات الثقافية المتوافرة بكثرة في الأردن. لذلك، نحن نستهدف فئات معينة من السياح، ليس بالضرورة أن تكون الأغنى".

وعن تجربة منطقة العقبة، تقول **الخطيب**: "العمل في هذه المنطقة يتم بشكل حثيث، فيوجد فيها 3 فنادق جديدة، و4 أخرى ستفتح حتى آخر هذه السنة. كما يوجد فيها أنماط سياحية جديدة كالبواخر السياحية. وتتمتع العقبة بأجواء مفتوحة، سيتم تطبيقها في الأردن العام 2010، وهو الأمر الذي يساعد منطقة العقبة على استقطاب عدد أكبر من السياح". وترى **الخطيب** "أن منطقة العقبة مقبلة على نمو سياحي كبير، فإمكانيات المنطقة كبيرة، وكذلك منتجعاتها، وهي تتحضر لاستقبال المزيد من السياح العام 2009".

وعن التحديات التي تواجه السياحة في الأردن تعتبر **الخطيب** أن في طليعتها إيجاد القوى البشرية المتخصصة، وتشير إلى جهود لمؤسسات مهمة تهتم بالتدريب الفندقي، وإلى مساع لإدخال التدريب المهني في مناهج المدارس الحكومية. وتذكر أن الأردن سيحتاج إلى كفاءات متخصصة في القطاع السياحي يتراوح عددهم كل عام ما بين 4 و6 آلاف.

وتختم **الخطيب** بالقول "إن التحدي الأكبر هو الأمن والسلام في المنطقة، فعلى الرغم من أن الأردن هو بلد آمن ومستقر، ولكن الأهم أن تكون المنطقة كلها آمنة كي يكون هناك ازدهار سياحي". ■

# ناصر النويس: "روتانا" أكدت مكانتها بين السلاسل العالمية

دبي – زينة أبوزكي

**استطاعت فنادق روتانا خلال أقل من 15 عاماً ان تحجز مكاناً مميزاً بين سلاسل الفنادق العالمية. وساعدها في ذلك من ضمن عوامل متعددة شخصية رئيس مجلس إدارتها ناصر النويس وشغفه بالضيافة العربية الأصيلة، التي أدخل عليها في فنادق روتانا أرقى المعايير العالمية. وتمكنت "روتانا"، من خلال إدارة النويس وفريق عمله الذي يشاركه الشغف ذاته، أن تزيد عدد الفنادق المستهدفة من 30 إلى 70 فندقاً ما بين العامل وقيد الإنجاز وما تم الاتفاق على إدارته خلال السنوات الـ 15 من إطلاقها أولى فنادقها. ويكشف النويس لـ"الاقتصاد والأعمال" عن مشروع لـ"روتانا" خاص بالملكة العربية السعودية، وبمشاركة مستثمرين سعوديين و"صندوق شعاع للضيافة" في دبي، لتغطية معظم مدن المملكة.**



ناصر النويس

يقول ناصر النويس، أن "النجاح في الخدمات وإتقان فنون الضيافة العربية كانا من أبرز عوامل نجاح روتانا. فنحن أولاً عرب وأبناء هذه البيئة، والضيافة من طباع العرب، وخصوصاً لجهة تنوع المأكولات". ويضيف **النويس**: "حاولنا منذ البداية أن نميز أنفسنا بالمطاعم الجيدة وبالاستقبال والاهتمام الشخصي بالزبائن. واليوم، أثبتت الضيافة العربية مكانتها، ونحن نقوم بتطبيقها. وهذا ليس بالسهل، ولكننا باعتمادنا على أرقى المعايير نحاول تمييز أنفسنا عن باقي الشركات العالمية".

## تغطية العالم العربي

ويشرح **النويس**: "تهدف روتانا إلى تغطية العالم العربي وهو ما سيتحقق حتى آخر هذه السنة، حيث ستنتشر فنادق روتانا في معظم الدول العربية، وخاصة دول المغرب العربي، إذ سنتواجد في المغرب، الجزائر، وليبيا عما قريب. أما التواجد الأهم لـ"روتانا" والذي سيتم في وقت قريب جداً هو في مكة المكرمة، وهذا التواجد سيكون بداية دخولنا إلى المملكة العربية السعودية".

وكشف النويس عن "مشروع خاص بالمملكة، نشارك فيه مع مستثمرين سعوديين ومؤسسة "صندوق شعاع للضيافة" في دبي، لتغطية معظم المدن السعودية".

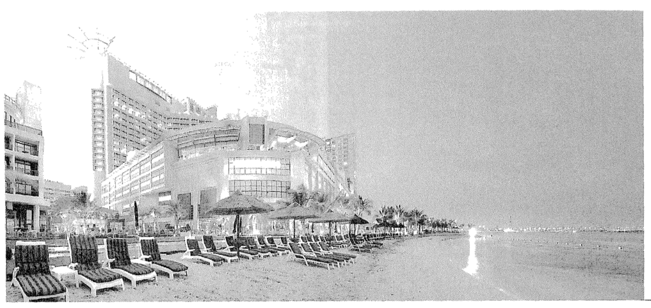
وعما إذا كان هناك توجه نحو التوسع خارج العالم العربي، يقول **النويس**: "حتى الآن يتركز تفكيرنا على العالم العربي، وفي ما بعد نفكر في مناطق قريبة، كتركيا وإيران والهند مثلاً".

## علامات فندقية للتميز

ويؤكد **ناصر النويس** على أهمية تمييز العلامات التجارية التي قامت بها "روتانا" مؤخراً، ويقول: "بعد 15 سنة من التوسع الكبير، اخترنا التمييز بين علامات "روتانا"، على أساس وجود أكثر من فندق لـ"روتانا" في منطقة واحدة. فعلى سبيل المثال، هناك 5 فنادق لـ"روتانا" في شارع الشيخ زايد، ما يشكل حالة من عدم الوضوح للزبائن، فوجدنا أنه من الأنسب أن نميّز بين العلامات: "روتانا"، "ريحان"، "أرجان" و"سنترو"، ما يضمن تحديد الزبون للفندق المطلوب".

**نذير 70 فندقاً بعد أن كنا نستهدف 30**

وعن تفرد "ريحان" في سوق المملكة العربية السعودية، يقول **النويس**: "ريحان ليست فقط في المملكة، بل في دول الخليج أيضاً. والسبب أن معظم المستثمرين يفضلون حالياً أن يكون الفندق أو الشقق الفندقية، كما علامة "روتانا" الثانية "أرجان"، مكاناً للراحة واستجمام العائلات، أو كأماكن سكن مؤقتة لمدراء وموظفي شركات قدمت حديثاً إلى دولة خليجية ما. لذلك لا يوجد في "ريحان" أو "أرجان" مطاعم كثيرة أو نوادٍ ليلية أو مشروبات كحولية. فالعلامتان ستكونان بمثابة أماكن هادئة، تلقى استحساناً من معظم زبائننا الذين يفضلون هذا النوع من الفنادق أو الشقق الفندقية، سواء في المملكة العربية السعودية أو في أي من دول الخليج الأخرى".



## منافسة السلاسل العالمية

وعن موقع "روتانا" في ظل المنافسة الشرسة مع السلاسل الفندقية العالمية، يقول **النويس**: "خلال 15 سنة استطعنا أن نقف على قدمينا وننافس الشركات العالمية، والتقييم الجيد حصلنا عليه من الزبائن، ومن الشركات والحكومات. فعلى سبيل المثال، فزنا بجائزة الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان** للجودة لفندق الشاطئ روتانا في أبوظبي، وبجائزة الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** للجودة لفندق البستان روتانا في دبي. كما أن معظم فنادقنا اكتسبت جوائز من متخصصين في التقييم الفندقي، إن بالنسبة للفنادق أو المطاعم أو الخدمات". ويضيف: "أما بالنسبة إلى نسب الإشغال الفندقي في "روتانا" فبلغت 90 في المئة في كل من أبوظبي ودبي، وأكثر من 80 في المئة في مصر، و95 في المئة في سورية، وهذا ما يظهر قدرتنا على المنافسة، وقدرتنا أن نكون في مستوى من لهم باع طويل في هذه الصناعة. وكل ذلك تحقق بفضل جهود مجموعة من شباب وشابات عرب. فنحن استطعنا، في فترة قصيرة، أن نكون في مستوى السلاسل العالمية أو أفضل".

## دور دبي في نجاح روتانا

وعن دور دبي في نجاح روتانا، يقول **النويس**: "علينا أن لا ننسى أن تجربة دبي كانت تجربة رائدة بالنسبة للسياحة ولعالمنا العربي، حيث وضعت خطة للترويج السياحي، هدفها تنويع الدخل القومي للإمارة. وبدأت الخطة تروج لدبي كمحطة عالمية، وذلك بتوجيه من الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**. وباعتقادي، أن النجاح واضح جداً، ففي دبي اليوم أكثر من 47 ألف غرفة، بمعدل إشغال بلغ 90 في المئة، والطلب كبير وإلى تزايد. ونحن في "روتانا" لدينا 4 مشاريع سيتم افتتاحها خلال الاشهر المقبلة، وهذا يؤكد مدى الإقبال الكبير على دبي. وأنا سعيد لأن نجاح دبي وخططها والترويج لها، جعلنا نقطف بالفعل هذه الثمرة الممتازة".

## سر نجاح روتانا

وعن سر هذا النجاح، يؤكد **النويس** "أن موظفي روتانا هم العمود الفقري لنجاحها". ويقول: "نحن نعتز أن لدينا مجموعة عربية وغير عربية من الموظفين تربطنا بهم علاقة يسودها الاحترام والتواضع والولاء. ونحن نحاول العمل كعائلة متكاملة، وهذا سر من أسرار هذه المؤسسة. أما العلاقة المميزة الثانية التي نفتخر بها، فهي علاقتنا بمالكي الفنادق، فهناك ثقة متبادلة بيننا، فمعظم المشاريع مربحة، ولا يوجد أي مشاكل مع المالكين، بل على العكس نلقى كل دعم منهم. وما يؤكد ذلك، أن المالكين مع بنائهم لأي فندق جديد يسارعون إلى تسليم إدارته إلى "روتانا"، كما يرشحون "روتانا" لإدارة فندق يبنيها ملاك جدد".

**مشروع خاص لتغطية معظم المدن السعودية، يشارك فيه مستثمرون سعوديون و"صندوق شعاع للضيافة"**

**توفير العناصر البشرية هو التحدي الأكبر لتوسع السياحة العربية**

## واقع السياحة العربية

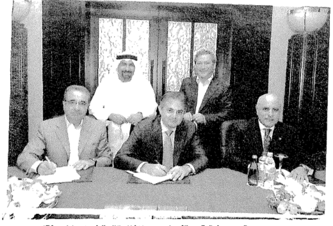
ويعتبر **النويس** "أن أهم ميزة للسياحة العربية هي تنوعها وتميزها. فما هو موجود، على سبيل المثال، في المغرب، يختلف عما هو موجود في مصر أو دبي. فدبي مثلاً، نجحت في المراكز التجارية والتسوق، في حين تميّزت مراكش بالتراث والحضارة، ومصر بتاريخ الفراعنة والبحر".

وعن تفعيل التعاون العربي، يقول **النويس**: "على الحكومات العربية أن تشجع الطيران، وتمنح الحريات السادسة والسابعة بالنسبة للأجواء المفتوحة، وعليها أن توفّر الخدمات الأرضية الجيدة للسياح في المطارات، حيث المطلوب أن يشعر الضيف باستقبال ممتاز ومن دون أية عراقيل. وكذلك بالنسبة لخدمات النقل الأخرى كسيارات الأجرة، مطلوب أن تتميز بنظافتها وبخدماتها الجيدة. والأمر نفسه ينطبق على الفنادق، وعلى خدمات أخرى كثيرة تتعلق بالسائح. وجميع هذه الخدمات مطلوب أن تحظى بالاهتمام الكافي من الحكومات العربية".

ويرى **النويس** أن أهم التحديات التي تواجه صناعة الضيافة العربية هي العنصر البشري، فهو، كما يقول، "مهم جداً للمحافظة على المستوى الرفيع. وتوفير العناصر البشرية ممتازة من أهم العقبات التي تواجهها السياحة العربية في توسعها". ■




خلال توقيع الاتفاقية مع "جوار" السعودية،
وبدا الأمير سلطان بن سلمان وناصر النويس في الوسط



خلال توقيع الاتفاقية مع "أوراسكوم للفنادق" و"شعاع للضيافة"
وبدا كل من ساويرس والنويس وقوفاً، والزير ودوجي وخليفة جلوساً

# مشاريع جديدة لـ"روتانا" في السعودية ومصر

**وقّعت مجموعة "روتانا" لإدارة الفنادق اتفاقيتين، الأولى مع شركة جوار لإدارة وتسويق وتطوير العقار، وهي الذراع التسويقية لمجموعة بن لادن السعودية، تهدف إلى إدارة وتشغيل برج المروة في مكة المكرمة. والثانية، مع شركة أوراسكوم القابضة للفنادق وصندوق شعاع للضيافة، وهو صندوق استثماري جديد بإدارة "شعاع بارتنرز"، لإطلاق مشروع مشترك لإنشاء وتشغيل فنادق في مصر تستهدف رجال الأعمال.**

حضر توقيع الاتفاقية مع شركة "جوار" السعودية، رئيس الهيئة العليا للسياحة في المملكة الأمير **سلطان بن سلمان بن عبد العزيز**. وسيوفر فندق "ريحان المروة"، المقرر افتتاحه نهاية العام الجاري، والواقع ضمن أبراج البيت، خدمة رفيعة المستوى (5 نجوم)، وسيحتوي على أكثر من 1000 غرفة وجناح، إضافة إلى مطاعم ومرافق متطورة لإقامة المؤتمرات والمناسبات. ويطل البرج على الحرم المكي الشريف والكعبة الشريفة. وتقدر المبالغ المستثمرة في برج المروة بمليار ونصف المليار ريال سعودي. وسيمثل نواة مشروع "أبراج البيت" الذي هو جزء من وقف الملك عبدالعزيز، الذي يهدف إلى الارتقاء بالمناطق المحيطة بالحرم المكي الشريف ويشمل 7 أبراج على مساحة إجمالية تبلغ 15,6 مليون متر مربع.

وقال المدير التنفيذي لشركة "جوار" **د.صالح بن عبدالله الحبيب**: "يسرنا العمل مع مجموعة روتانا الإماراتية لإدارة الفنادق، المعروفة باحترافيتها المتميزة في الضيافة والإدارة الفندقية العربية بروح عالمية".

ورحّب رئيس مجلس إدارة "روتانا" **ناصر النويس** بالشراكة مع مجموعة بن لادن، وقال: "إن فندق ريحان المروة يدخل ضمن رؤيتنا الستراتيجية بأن يكون لنا حضور في كافة مدن الشرق الأوسط الكبرى، وهو هدف في طريقنا لتحقيقه عبر خطّة عمل مدروسة وبعيدة المدى".

وقال رئيس المجلس التنفيذي لـ"جوار" **د. مشهور المدودي**: "نتطلع إلى تحالف مثمر ونتمنى لروتانا تجربة ناجحة في المملكة، وإننا على ثقة بأنه سيشكل معلماً في المنطقة".

وتحدث الرئيس التنفيذي لـ"روتانا" **سليم الزير** فقال: "نحن فخورون باختيارنا لإدارة هذا الصرح الفريد ولأول مرة في السعودية، وفريقنا شديد الحماسة بهذه الفرصة الفريدة. ونحن متأكدون بأننا سنتمكن من إرساء معايير جديدة في القطاع السياحي في مكة المكرمة".

## تحالف مع "بن لادن" في السعودية و"أوراسكوم" و"شعاع" في مصر

وفي ما يتعلق باتفاقية الشراكة مع "أوراسكوم القابضة للفنادق" و"صندوق شعاع للضيافة"، ذكر أنها تستهدف إطلاق مشروع مشترك لإنشاء وتشغيل فنادق تستهدف رجال الأعمال بحيث تتوفر لهم غرف فندقية تناسب احتياجاتهم وطبيعة أعمالهم بأسعار أكثر قبولاً، تديرها بالكامل مجموعة "روتانا". وسيشهد المشروع بناء 5 فنادق في القاهرة ومدن أخرى في مصر ستحمل علامة "سنترو" من "روتانا".

وقال رئيس مجلس إدارة "أوراسكوم القابضة للفنادق" **ريموند خليفة**: "يقع هذا المشروع ضمن خطة الشركة لتوسعة حضورها في مصر، وتضييق فجوة النقص في الفنادق المناسبة لرجال الأعمال والمستثمرين ومدراء الشركات مثل "سنترو" من روتانا.

وقال رئيس مجلس إدارة "شعاع بارتنرز" **إياد دوجي**: "سنوفر رأس المال اللازم لتطوير الفنادق عبر صندوق شعاع الاستثماري الجديد. وهذا الاستثمار هو الأول لصندوق الضيافة، ونحن على ثقة عالية بأن هذا الاستثمار سيولد عائدات كبيرة لمستثمرينا".

من جانبه، قال **سليم الزير**: "إن علامة سنترو من روتانا هي نوعية مبتكرة من الفنادق ستحدث بلا شك تغييراً في عالم الفنادق في الشرق الأوسط، إذ تشكل مفهوماً معاصراً يقترب من نزلاء الفنادق بروح جديدة وجريئة ويحافظ على التقاليد الفندقية المعهودة بطريقة عملية وفعالة في الأسعار ونوعية الخدمة". ■

# الشارقة تطلق هويتها الجديدة

## القاسمي: وجهة الثقافة والقيم العائلية



الشيخ سلطان بن أحمد بن سلطان القاسمي يلقي كلمته في الحفل

دبي – الاقتصاد والأعمال

**كشفت هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة النقاب عن هوية إمارة الشارقة الجديدة تحت شعار "الشارقة ... هي وجهتي"، وذلك خلال حفل أقامته الهيئة تحت رعاية وحضور ولي عهد ونائب حاكم الشارقة الشيخ سلطان بن محمد بن سلطان القاسمي وبمشاركة عدد من الشيوخ والوزراء وكبار الشخصيات والفعاليات الاقتصادية والاجتماعية والإعلامية.**

**وفي حديث خاص لـ "الاقتصاد والأعمال" اعتبر رئيس الهيئة الشيخ سلطان بن أحمد بن سلطان القاسمي أن الهدف من إطلاق الهوية الجديدة إلباس الشارقة رداءً جديداً بالهوية والأفكار نفسهما ولكن مع تجديد لا سيما لجهة التسويق.**

وشدد **القاسمي** على المكانة التاريخية للإمارة فقال: "الشارقة حكاية حضارة تعود إلى أكثر من ستة آلاف سنة إذ كان عدد سكانها في ذلك الوقت قليلاً، وكانوا يعتمدون على التجارة والملاحة بالإضافة إلى الزراعة والصيد واستخراج اللؤلؤ، وما إن أطل على هذه الإمارة عهد الشيخ **د. سلطان بن محمد القاسمي** حتى بدأت تتضح المعالم الأولى لعاصمة الثقافة العربية، إذ انطلقت الشارقة لتمضي بخطى حثيثة وواثقة على دروب الانجاز، ولتشيّد على أرضها واحدة من أكبر وأنجح تجارب التنمية والنهضة الحضارية والثقافية في المنطقة.

وحول الإنجازات التي تحققت في القطاع السياحي بإمارة الشارقة قال رئيس هيئة الإنماء التجاري والسياحي: "نجحت الهيئة حتى يومنا هذا في بلوغ الكثير من أهدافها، ولعلّ الزيادة الواضحة في التدفق السياحي إلى الإمارة وفي عدد المنشآت الفندقية ونسب الإشغال فيها أكبر دليل على هذا، حيث ارتفع حجم التدفق السياحي في الإمارة إلى نحو 1,5 مليون سائح في العام 2007 مقارنة بنحو 600 ألف في العام 2000، ونتوقع نمواً ما بين 10 و15 في المئة كل عام ونحاول المحافظة على هذا الرقم كي لا يكون عدد السياح أكبر من قدرتنا الاستيعابية أو أقل.

وبلغت النسبة الإجمالية لإشغال كل من الفنادق والشقق الفندقية في إمارة الشارقة نحو 85 في المئة، في حين ارتفع إجمالي عدد الفنادق والشقق الفندقية خلال العام الماضي إلى 96 منشأة فندقية مقارنة بـ 20 منشأة في العام 2000". وكشف: "إن الطاقة الفندقية الموجودة حالياً تبلغ 7 آلاف غرفة وأن هناك نحو 10 فنادق قدمت طلبات ترخيص منذ بداية السنة وأن العديد من الفنادق ستظهر خلال السنوات الخمس المقبلة"، لافتاً إلى "أن تصنيف الفنادق سينظم هذه العملية من خلال الضوابط التي تمّ وضعها والتي ستدفع بالفنادق إلى تحسين أدائها وقدرتها على المنافسة". مشيراً إلى أن الفنادق التي تقدمت بطلبات التراخيص هي بمعظمها من فئة الخمس نجوم.

وتطرق الشيخ **سلطان بن أحمد القاسمي** إلى التحديات التي تواجه القطاع السياحي في الإمارة قائلاً: "مع النمو السريع للقطاع السياحي في منطقة الشرق الأوسط، تتزايد وتيرة التشابه بين الوجهات السياحية مع خضوعها للمرجعيات الغربية نفسها، مما أدى إلى انعزال ملموس عن حاجات وتطلعات شريحة واسعة من السياح المتمسكين بالتقاليد والقيم العائلية، والراغبين بالاطلاع على غنى الثقافة العربية لقاء تكاليف تبدو في متناول الجميع".

وأضاف: "في ظل التحديات التي تواجهنا في هذا القطاع، عقدنا العزم على خدمة هذه الشريحة الفريدة من السياح، واليوم نقدم الشارقة بديلاً عظيماً لما يسمى "مدن المستقبل" العربية. فالشارقة هي المكان الأبرز الذي يؤكد الحرص والالتزام بالمحافظة على القيم الحميدة، والتراث الثقافي والجذور الإسلامية، وهي شهادة فخر واعتزاز يتردد صداها في كافة أرجاء الأرض".

وحول أبرز ما يميز الشارقة عن سواها من الوجهات السياحية في المنطقة قال **القاسمي**: "تتميز إمارة الشارقة بتعدد الأوجه، فبينما تبدو مدينة الشارقة محور الثقافة والتعليم في منطقة الشرق الأوسط، فإن المناطق المحيطة بالإمارة أصبحت القلب النابض للصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، في ما توصف المنطقة الشرقية بأنها جنة الشواطئ، وقد اكتسب هذا الغنى والتنوع شعبية كبيرة لدى القادمين إلى الإمارة بقصد السياحة أو بهدف الاستثمار،

## سياحة الشارقة

أشار التقرير الاحصائي لهيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة للربع الأول من العام الحالي، إلى مواصلة القطاع السياحي في الإمارة نموه الملحوظ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. فقد ارتفع عدد نزلاء الفنادق من حوالي 377 ألف إلى 421 ألف نزيل. كما شهدت نسبة الإشغال أيضاً نمواً ملحوظاً للفترة ذاتها بحيث ارتفعت من 77 في المئة إلى 80 في المئة. وبحسب هذه الإحصاءات ارتفع إجمالي عدد الفنادق والشقق الفندقية في إمارة الشارقة خلال الربع الأول إلى 96 منشأة مقارنة ب 74 في العام الماضي.

وفي معرض تعليقه على هذه الإحصائية أكد مدير عام هيئة الإنماء التجاري والسياحي محمد علي النومان أن هذا الارتفاع في نسب الأشغال الفندقي في الشارقة وفي عدد المنشآت الفندقية يشكل دلالة واضحة على أن الإمارة ستشهد عاماً سياحياً متميزاً في أدائه.



ولي عهد ونائب حاكم الشارقة الشيخ سلطان بن محمد بن سلطان القاسمي يرافقه الشيخ سلطان بن أحمد القاسمي ومحمد علي النومان

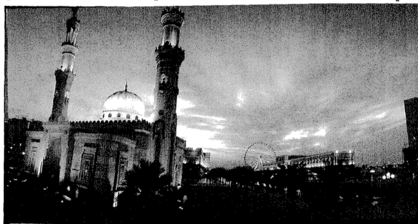
وذلك بفضل التزامنا هنا في إمارة الشارقة بهذه المبادئ"، لافتاً إلى "أن الإمارة مفتوحة للجميع ولكن طبعاً كل زائر عليه احترام خصوصية المكان الذي يذهب إليه"، مؤكداً "على أن قوانين الإمارة بسيطة وغير معقدة، لكن فيها بعض الخصوصية التي بالمحافظة عليها تستفيد الإمارة والسائح على حد سواء".

وقال "إن الزائر لعاصمة الثقافة العربية تنتظره روعة المكان من حدائق غناء وشواطئ ساحرة، وعراقة الماضي الجميل عبر عدد من المتاحف الحاصلة على الأوسمة العالمية، والمنتشرة في مختلف بقاع الإمارة، وكذلك الفعاليات الثقافية والتعليمية الرائدة في المنطقة، و في ظل بيئة عائلية فريدة، سيتسنى للزوار الاستمتاع بعبق التراث العربي الأصيل".

و تحدث الشيخ **سلطان بن أحمد القاسمي** عن الهوية الجديدة لإمارة الشارقة قائلاً: "إنه حصاد عامين من العمل الجاد لتطوير هوية متكاملة تقدم جوهر إمارة الشارقة بطريقة تجذب السائح والمستثمر إليها، و لا شك في أن هذه الهوية ليست مجرد شعار، بل هي هوية متكاملة تشمل عناصر متعددة وتوفّر لنا منهجاً واتجاهاً واضحين نحو التقدم والترويج للإمارة ضمن ستراتيجية رائدة وأطر حرصنا على رسمها لتحقيق الطموحات و بلوغ الغايات في تعزيز مكانة الشارقة على خريطة السياحة والأعمال العالمية".

و شرح **القاسمي** عناصر الهوية الجديدة قائلاً: "تنقسم الهوية الجديدة إلى عنصرين أساسيين هما، الأول مجموعة من الأدوات المرئية التي تتضمن الشعار والخط، والثاني مجموعة الألوان المستخدمة، إذ يرمز اللون البرتقالي إلى القطاع السياحي، والذهبي وهو اللون العام ويرمز أيضاً إلى قطاع التجارة والأعمال، الأزرق للتعليم، البنفسجي للثقافة والتراث، والأزرق الفاتح للمنطقة الشرقية التي تتألف من ثلاثة أجزاء: جبل حصن وهو عبارة عن بلدة صغيرة لصيد السمك، وخوربكان المعروفة بعروس الساحل الشرقي، إذ تعتبر أفضل شاطئ ومنطقة للغوص وكلبا وهي معروفة بأشجار القرم "المنغروف" وهدوئها. وتعتبر هذه العناصر الرئيسية أدوات يمكن من خلالها بناء شهرة أكبر للعلامة وتحديد الرؤى و الستراتيجيات الترويجية للإمارة".

و أكد **القاسمي** على ضرورة توظيف الهوية الجديدة لخدمة مختلف القطاعات في الإمارة مضيفاً: "لأننا في الهيئة لا نروّج عن أنفسنا بل أخذنا على عاتقنا دوماً شرف الترويج لإمارة الشارقة بمختلف مقوماتها السياحية والتجارية والثقافية وغيرها. فالهوية الجديدة يجب توظيفها في تسويق الإمارة وتطوير مختلف قطاعات التنمية بحيث لا يقتصر الأمر على هوية سياحية فقط أو مجرد شعار مرتبط بهيئة حكومية. إننا نأمل في ترجمة هذه الهوية إلى ستراتيجيات وبرامج عمل تنفيذية حكومية مشتركة تشمل مختلف الدوائر والهيئات الحكومية في الشارقة، وذلك عبر الالتزام بمبادئ الهوية الجديدة وتبنّيها والتحرك في نطاقها". ■



## "دبي العالمية" تحوّل "كوين اليزابيث 2" إلى معلم سياحي



سلطان أحمد بن سليم

زار رئيس "دبي العالمية" **سلطان أحمد بن سليم**، مؤخراً، مدينة ساوثهامبتون البريطانية وقام بجولة على متن السفينة الشهيرة "كوين اليزابيث 2"، والتقى إدارة السفينة وقبطانها وطاقمها، الذين يعدون العدة للقيام بالرحلة الأخيرة إلى دبي في نوفمبر من العام الحالي، حيث سيتم تحويل السفينة إلى معلم سياحي يضم فندقاً عائماً ومحلات للبيع بالتجزئة ووجهة ترفيهية في نخلة جميرا.

والتقى **بن سليم** كذلك المدير التنفيذي لمؤسسة "مانفريد أورسبرانجركيو ئي 2"، التابعة لمجموعة "دبي العالمية"، والتي جرى تأسيسها للإشراف على عمليات تجديد السفينة وتحديثها. وتم البحث خلال الاجتماع بالخطط الهادفة إلى خلق تجربة فريدة لا تضاهى من الرفاهية في دبي تكون السفينة فيها أحد أبرز محاورها، بالإضافة إلى اقامة متحف يخصص للتعريف بتاريخ السفينة وتراثها العريقين.

وقال **بن سليم**، في معرض حديثه عن السفينة العريقة، "إننا نقدر، انطلاقاً من كوننا دولة تتمتع بتاريخ بحري طويل، التراث الحافل الذي تتحلى به "كوين اليزابيث 2". وعلى الرغم من أن البعض قد يظن أن السفينة أصبحت قديمة جداً بعد سجل حافل من الخدمة يمتد إلى أربعة عقود كاملة، إلا أن تقاعدها لم يحن بعد، فهي لا تزال أسطورة و مازال اسمها مصدراً للإلهام".

علي قولاغاصي وجاك بنرود (وقوفاً) يشهدان توقيع الاتفاقية بين شادي المجالي وجهاد الخوري

## "سرايا العقبة" توقع اتفاقية مع Nikki Beach EMEA لإدارة فندق جديد في الأردن

وقعت شركة سرايا العقبة للتطوير العقاري اتفاقية مع شركة فنادق ومنتجعات "Nikki Beach EMEA"، لتشغيل فندق جديد وعدد من الوحدات السكنية الفاخرة في سرايا العقبة في الأردن.

وقّع الاتفاقية مدير عام شركة سرايا العقبة **شادي رمزي المجالي**، ورئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة فنادق ومنتجعات "Nikki Beach EMEA" **جهاد الخوري**، بحضور نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة سرايا القابضة، نائب رئيس مجلس إدارة سرايا العقبة **علي قولاغاصي** ومؤسس علامة "Nikki Beach" **جاك بنرود**، والمدير التنفيذي لشركة فنادق ومنتجعات "Nikki Beach EMEA" **ساري عرب**.

وأشاد **قولاغاصي** بهذه الشراكة قائلاً: "تعتز سرايا بأن تكون الأولى في الشرق الأوسط في استقطاب سلسلة فنادق ومنتجعات Nikki Beach الراقية".

وقال **المجالي**: "تعبر هذه الاتفاقية عن رؤية سرايا العقبة المتكاملة والرائدة في قطاع السياحة كقطاع حيوي ومتنوع. إن حرصنا على تقديم أفضل معايير الضيافة، الرفاهية والترفيه، يأتي ليترجم اهتمامنا البالغ في وضع مدينة العقبة على خريطة السياحة العالمية".

وعقب **الخوري** قائلاً: "إن موقع سرايا العقبة الفريد والمميز، وما يقدمه من مزيج يجمع الفلل الفخمة، والوحدات السكنية المتنوعة، والمتاجر الراقية، والفنادق العالمية، يتماشى تماماً مع استراتيجيتنا في تطوير أفضل وأكثر المنتجعات خصوصية وتميزاً في العالم".

## "أكور للضيافة": 90 فندقاً في المنطقة بحلول العام 2011

كشفت "أكور للضيافة" عن عزمها افتتاح 90 فندقاً بحلول العام 2011 في منطقة الشرق الأوسط. وإطلاق علامتين تجاريتين في المنطقة، هما: "بولمان"، و"سويت هوتيل". الأولى وهي سلسلة فنادق من الدرجة الممتازة ذات الخدمات الموحدة، والثانية، تعتبر أحدث علاماتها التجارية في فئة الفنادق المتوسطة. وستنضم هاتان العلامتان إلى محفظة الشركة التي تضم: "سوفيتل للفنادق الفخمة" و"ميركور" و"نوفوتيل" و"إيبيس".

وقال المدير الإداري في "أكور الشرق الأوسط للضيافة" **كريستوفر لانديس**: "دأبت "أكور للضيافة" في الشرق الأوسط على تلبية الطلب الإقليمي المتنامي ضمن القطاع الفندقي وذلك من خلال علامتها التجارية "إيبيس" و"نوفوتيل" اللتين أضحتا علامتين تتمتعان بشهرة وقبول واسعين سواء من قبل العملاء أو المستثمرين".

كريستوفر لانديس

وتدير حالياً "أكور للضيافة" في الإمارات 7 فنادق، وتعتزم تعزيز حضورها في دبي من خلال فندقي "سوفيتل شاطئ الجميرا" (المتوقع افتتاحه في 2009) و"نوفوتيل وإيبيس ديره سيتي سنتر" (المتوقع افتتاحه خلال العام الحالي). كما وقعت مؤخراً اتفاقية لإدارة أول "منتجع وسبا سوفيتل" في العاصمة العمانية مسقط.

إضافة إلى افتتاح فندق "إيبيس السالمية" الأول من نوعه في الكويت.

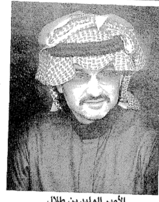


# فندق فيرمونت مكة المكرمة يفتتح في خريف 2008

أعلنت شركة "المملكة القابضة" أن شركة فيرمونت للفنادق والمنتجعات، التي يمتلك الأمير **الوليد بن طلال** 55 في المئة منها، ستدير فندقاً جديداً في مكة المكرمة، من المقرر افتتاحه خريف هذا العام.

وذكرت أنّ فندق فيرمونت الجديد في مكة المكرمة، هو من فئة 5 نجوم، ويمثل نواة مركز "أبراج البيت" التجاري، ويحتوي على أكثر من 1000 غرفة وجناح، ويتألف من 76 طابقاً بارتفاع 577 متراً، ليصبح بذلك أحد أطول الأبراج في العالم. كما سيشمل ساعة بحجم 40 متراً، لإعلان أوقات الصلاة اليومية. وسيحتوي الفندق على 76 مصعداً لإتاحة تنقّل مريح للنزلاء في أوقات الذروة عند النداء للصلاة، إضافة إلى توفير تسهيلات لإقامة المناسبات والمؤتمرات تستوعب 1500 شخص.

يُشار إلى أن مركز "أبراج البيت" التجاري، يتضمن أيضاً خيارات سكنية أخرى، إضافة إلى حيز للأسواق التجارية والمطاعم


الأمير الوليد بن طلال

ومرافق متطورة لإقامة المؤتمرات. وهو يشمل 7 أبراج بمساحة إجمالية قدرها 15,6 مليون متر مربع.

ويعتبر فندق فيرمونت مكة المكرمة السابع إضافة إلى محفظة شركة فيرمونت للفنادق والمنتجعات في منطقتي الشرق الأوسط وأفريقيا، بعد فيرمونت دبي، فيرمونت تاورز هيليوبيليس، فيرمونت هيليوبيليس، فيرمونت زنجبار، فيرمونت ماراسفاري كلوب وفيرمونت نورفولك بنيروبي.

أما المشاريع المستقبلية للشركة في المنطقتين، فتشمل فيرمونت ماونت كينيا سفاري كلوب (2008)، وفيرمونت نايل سيتي في القاهرة (2008)، وفيرمونت بالم ايلاند في دبي (2009)، وفيرمونت زيمبالي في جنوب أفريقيا (2010)، ومنتجع وفلل فيرمونت أبوظبي (2011)، وفيرمونت كينجدوم أوف شيبا في دبي (2011).

وذكر بيان "المملكة القابضة" أن مجموعة بن لادن السعودية ستقوم بتطوير المشروع، إضافة إلى تنفيذها كافة أعمال البناء المتعلقة بتوسعة الحرم المكي والحرم المدني ومشروع تطوير منطقة الجمرات في منى.

# "الطيار" السعودية تتملّك 30 في المئة من "الشامل الدولية"


من اليمين: ديرين كاميرون، رئيس مجموعة الطيار للسفر د. ناصر الطيار، رئيس مجلس إدارة "الشامل الدولية" مثنى الصالح ونائبته دلال الدوسري

تملّكت مجموعة الطيار للسفر السعودية 30 في المئة من شركة السفر الإقليمية "الشامل الدولية".

وأشارت الرئيسة التنفيذية لشركة الشامل الدولية **ديرين كاميرون** أن "مجال السفر والسياحة في الشرق الأوسط بات تنافسياً للغاية. وتنوي شركة الشامل الدولية احتلال موقع الريادة من خلال عقد شراكات ستراتيجية، وتعزيز وجودها في المنطقة عن طريق توسيع تواجدنا في السعودية".

وتُعتبر مجموعة الطيار للسفر، التي تأسست في العام 1979، من كبرى مؤسسات السفر في منطقة الشرق الأوسط. وتحتل المرتبة 22 بين أفضل 100 شركة سعودية. وتمتلك الشركة 220 فرعاً في السعودية، إضافة إلى 10 شركات تابعة لها في كندا والإمارات العربية المتحدة ومصر والسودان والولايات المتحدة وماليزيا والهند وتايلاند. أما شركة الشامل الدولية فقد تأسست في الكويت العام 1996 ويبلغ رأس مالها 11 مليون دولار.

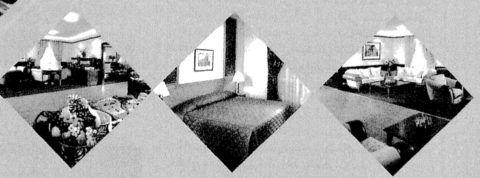
# مشروع مشترك بين "فخر الدين للعقارات" و"كورال إنترناشيونال"

أعلنت مجموعة فنادق ومنتجعات كورال إنترناشيونال عن إنشاء "شقق كورال إنترناشيونال الفندقية" في مدينة دبي الرياضية، بالتعاون مع شركة فخر الدين للعقارات التي تقوم بتطويرها. ومن المتوقع أن تنتهي أعمال تشييد الشقق الفندقية في العام 2009، وتضم 282 وحدة.

المدير الإداري لشركة أتش أم أتش – هوسبيتاليتي مانجمنت هولدينغز (الشركة المالكة لمجموعة فنادق ومنتجعات كورال إنترناشيونال) **ميشيل نوبليه**، قال إن المشروع يمتاز، إضافة إلى هندسته المعمارية رفيعة المستوى، والموقع الستراتيجي، بتقديم أفضل أسباب الراحة، إضافة إلى ضيافة كورال المتميزة". وأشار إلى أن شركته تتهيأ لاستكشاف فرص جديدة في آسيا وأفريقيا. "نحن مهتمون بصفة خاصة بالهند وباكستان وإيران واندونيسيا وماليزيا".

# طابق رجال الأعمال، صمم بإتقان ليعكس أسلوبك الراقي

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار. هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.



سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. • مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. • وجبة إفطار يومية. • تجهيزات راقية في الغرف. • مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. • قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. • خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. • النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. • مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. • أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. • مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.

THE
*Executive Club*
AT

البستان رزيدنس
شقق فندقية
متعة الإقامة

www.al-bustan.com



شارع النهضة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae





## "مجموعة إعمار للضيافة" تطلق علامتها التجارية الجديدة

أطلقت "مجموعة إعمار للضيافة"، التابعة لشركة "إعمار العقارية"، عن إطلاق علامتها التجارية الخاصة بالفنادق والمنتجعات الفاخرة من فئة الخمس نجوم، "ذي آدريس للفنادق والمنتجعات The Address Hotels & Resorts". وستبدأ "مجموعة إعمار للضيافة" عملياتها في هذا المجال من خلال افتتاح فندقين تحت مظلة العلامة التجارية الجديدة "ذي آدريس The Address" في كل من "وسط مدينة برج دبي" و"مرسى دبي". واعتبر رئيس مجلس إدارة "إعمار العقارية" **محمد علي العبّار** أن "ذي آدريس The Address" يمثل خلاصة تجربة "إعمار" في قطاع الضيافة، والتي تلتزم من خلالها بأرقى المعايير العالمية على مستوى خدمة العملاء.

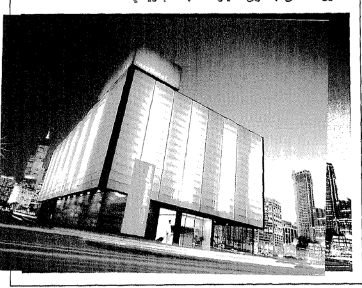
وستعمل "مجموعة إعمار للضيافة" على إطلاق مشاريع جديدة في أهم المدن والوجهات السياحية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشبه القارة الهندية وآسيا وأوروبا وأميركا خلال العقد المقبل.

## "نخيل للفنادق" تطوّر مع "جافزا" أول فنادق "إيزي هوتيل"

أبرمت "نخيل للفنادق" اتفاقاً مع سلطة المنطقة الحرة في جبل علي "جافزا" (Jafza) لتطوير فندق اقتصادي مبتكر في دبي يحمل العلامة التجارية "ايزي هوتيل" (easyHotel).

ويقع الفندق الجديد بمحاذاة شارع الشيخ زايد في إحدى أشهر المناطق التجارية في الإمارة والمحيطة بـ"جافزا" (Jafza)، وسيضم 216 غرفة فندقية اقتصادية، وسيتم البدء بالأعمال الإنشائية في مايو 2008، على أن تكتمل في يونيو 2009.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"نخيل للفنادق" **جو سيتا**: "يمثل الاتفاق الجديد مع "جافزا" خطوة نحو تقديم مفهوم مبتكر للصناعة الفندقية في دبي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يتضمن تقديم الخدمات بأسلوب متميز يجمع بين الفخامة والأسعار المناسبة، كما أنه يمهد لإنشاء سلسلة فنادق تحمل علامة "إيزي هوتيل دوت كوم" (easyHotel.com) التي تستأثر "نخيل للفنادق" بحقوق امتياز علامتها التجارية في المنطقة".



## "نخيل" و"إيفا للفنادق والمنتجعات": منتجع جديد في "النخلة جميرا"

أعلنت "إيفا للفنادق والمنتجعات" عن توقيع ثاني اتفاقية شراكة مع شركة "نخيل"، تحصل من خلالها على قطعتي أرض بالقرب من منتجع مملكة سبأ الواقع على هلال جزيرة النخلة جميرا في دبي. وتبلغ مساحة قطعتي الأرض نحو مليون قدم مربع، والمساحة المخصصة للبناء 1,923 مليون قدم مربع. وسيشكل المنتجع الجديد امتداداً لملكة سبأ وتبلغ قيمته نحو مليار دولار.

وأعرب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة إيفا للفنادق والمنتجعات **طلال جاسم البحر** عن سروره لتوقيع الشراكة الجديدة مع "نخيل"، وأشاد بالعلاقة المثمرة ما بين الشركتين على مدى السنوات الخمس الماضية، والتي أسفرت عن تنفيذ عدد من المشاريع الناجحة في الجزيرة، أبرزها "بالم غولدن مايل".

وقال الرئيس التنفيذي في شركة نخيل **كريس أودونيل**: "ستكون النخلة جميرا واحدة من المنتجعات الرائدة على مستوى العالم، حيث ستوفر مجموعة فاخرة من الفنادق الشاطئية والعديد من الخيارات الترفيهية. وستؤدي شراكتنا مع إيفا للفنادق والمنتجعات إلى تقديم العديد من الخيارات، كما ستؤدي هذه الخطوة إلى تجربة تعاون استثنائي أخرى في مشروع النخلة جميرا".

وأوضح مدير عام المشاريع المشتركة في "نخيل" **يوسف كاظم** أن "إيفا للفنادق والمنتجعات" ستكون مسؤولة عن إدارة الأصول وعمليات التصميم والتطوير وبيع وتسويق المنتجع، فيما أوضح رئيس العمليات لشركة "إيفا" **ويرنر برغر** أن المنتجع سيكون متعدد الاستخدامات، وسيتضمن فندقاً ومساكن، بما في ذلك فلل وشقق.



# ماريوت تدير 9 منشآت في السعودية لشركة الحكير وشركاه للفنادق



اد فولر وفواز عبد العزيز الحكير خلال توقيع الاتفاقية

تستعد شركة ماريوت العالمية لإدارة 9 منشآت في المملكة العربية السعودية ابتداء من العام 2010، وذلك وفق اتفاق وقّعته، مؤخراً، مع شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه للفنادق.

وتقع الفنادق الجديدة في الرياض وجدّه والدمام وجُبيل، وتمثل العلامات التالية من ماريوت العالمية: فنادق الريتز-كارلتون، الريتز-كارلتون ريزيدانس، فنادق ومنتجعات ماريوت، شقق ماريوت الفندقية وكورتيارد من ماريوت.

وعند افتتاحها سيرتفع عدد منشآت ماريوت العالمية في المملكة من 3 إلى 12 منشأة، علماً أنّ وفنادق ماريوت في المملكة تتوزّع حالياً في الرياض وجدّه والمدينة.

وأعرب الرئيس والمدير الإداري للإقامة في ماريوت العالمية **اد فولر** عن سعادته "بالنمو البارز الذي ستحدثه هذه المنشآت في قائمة أعمالنا في المملكة العربية السعودية، حيث سنشارك شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه للفنادق رؤيتها لمستقبل المملكة. لقد أصبح قطاع السفر والسياحة جزءاً متكاملاً من النشاط الاقتصادي للعديد من بلدان الشرق الأوسط، ويسرّنا أن نساهم في تشجيع وتعزيز هذا التوجه المستقبلي".

من جهته، قال رئيس مجلس إدارة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه للفنادق **فواز عبد العزيز الحكير**: "يتيح لنا هذا الاتفاق مع ماريوت فرصة بارزة في تطوير نشاطنا ودخول القطاع بعلامات عالمية المستوى. نحن نرى فائدة طويلة الأجل للطرفين خصوصاً في ضوء الحاجة إلى تلبية الطلب المتنامي على تسهيلات الإقامة الراقية في المملكة والتي ليست متاحة بالكامل حالياً".

"وسيساهم النمو الحاصل الآن في قطاع الاقتصاد والأعمال في تحقيق المزيد من الإقبال من قبل المسافرين إلى المملكة، ما يعزز الطلب المتزايد والعائدات في قطاع الأعمال. ومن خلالنا، ستتمكن ماريوت العالمية من الاستفادة من هذه الفرصة".

# "الدار العقارية": 3 اتفاقيات مع "ماريوت" و"ريزيدور" و"تاج"



جي دبليو ماريوت- الإبن وأحمد علي الصايغ

وقّعت الدار العقارية 3 اتفاقيات مع 3 سلاسل فندقية عالمية لإدارة وإطلاق عدد من الفنادق التي تعمل الشركة على تطويرها في أبوظبي.

الاتفاقية الأولى وقعتها "الدار العقارية" مع "ماريوت إنترناشونال" وهي تهدف إلى إطلاق أول فندق رينيسانس وأول فندق كورتيارد في إمارة أبوظبي، وذلك ضمن مشروع السوق المركزية الذي تطوّره الدار العقارية في قلب مدينة أبوظبي. وسيضم فندق وأجنحة رينيسانس أكثر من 400 غرفة وجناح فندقي. أما فندق كورتيارد ماريوت فسيحتوي على نحو 200 غرفة فندقية لرجال الأعمال.

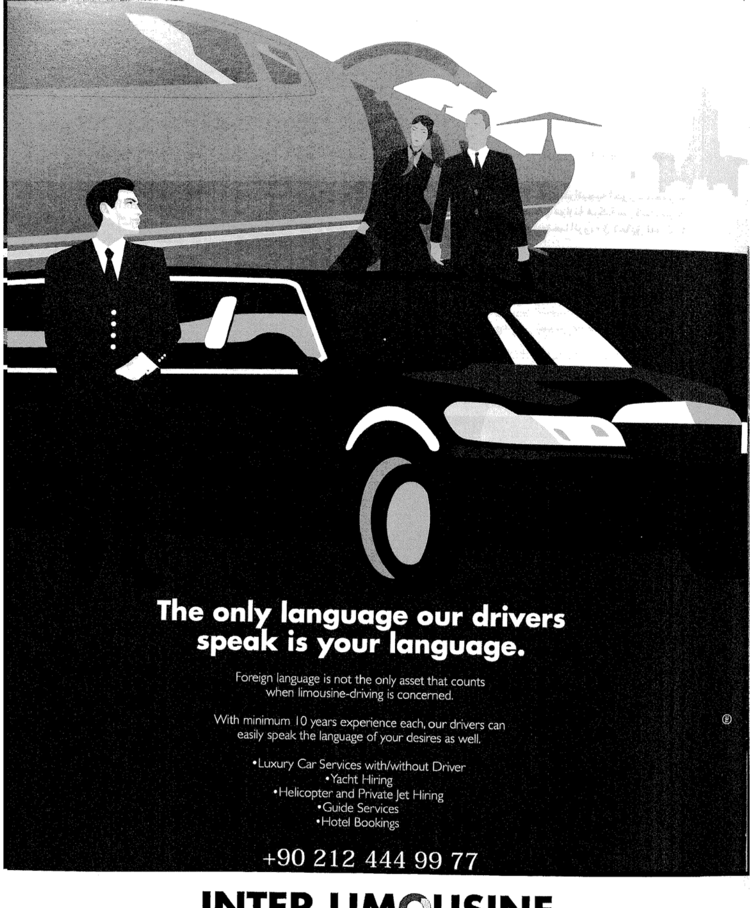
وقال رئيس مجلس إدارة "الدار العقارية" **أحمد علي الصايغ**: "تنسجم هذه الاتفاقية مع ستراتيجية الدار التي تقوم على عقد شراكات ستراتيجية مع كبرى الشركات العالمية لتطوير وجهات عالمية في إمارة أبوظبي".

وقال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة ماريوت إنترناشونال **جي دبليو ماريوت- الإبن**: "سيكون لهذين الفندقين الجديدين دور مهم في تحقيق خطط ماريوت للتوسّع في منطقة الشرق الأوسط وستتيح لنا هذه الاتفاقية إطلاق اثنين من أهم علاماتنا الفندقية في أحد المشاريع الستراتيجية التي نستهدفها".

وإلى ذلك، وقّعت "الدار العقارية"، من خلال قسم الفنادق والضيافة فيها، اتفاقية حصرية مع فنادق ومنتجعات وقصور تاج، إحدى مجموعات الضيافة العالمية في آسيا التي تملك وتشغّل 79 فندقاً ومنتجعاً وقصراً.

وتشمل الاتفاقية عدداً من المشاريع الفندقية، أولها مشروع فندق ومنتجع من فئة 5 نجوم يضم 500 غرفة، ستقيمه الدار في جزيرة ياس، الوجهة الترفيهية التي تطورها. وسيحمل الفندق العلامة الفندقية "تاج بالاس"، وسيضم العديد من المرافق والخدمات التي تتناسب مع موقعه في الجزيرة.

كما أبرمت الشركة، ضمن مشروع تطوير جزيرة ياس أيضاً، اتفاقية مبدئية مع مجموعة فنادق ريزيدور يتم بموجبها تطوير فندق راديسون ساس في أبوظبي، الذي يضم 370 غرفة، ومجموعة من المطاعم والمرافق. وسيقدم الفندق خدمات تتناسب مع موقعه المتميز بالقرب من المعالم السياحية العديدة في جزيرة ياس، كمدينة فيراري الترفيهية ومضمار سباق سيارات الفورمولا وان وملعب الغولف.


The only language our drivers speak is your language.
Foreign language is not the only asset that counts when limousine-driving is concerned.
With minimum 10 years experience each, our drivers can easily speak the language of your desires as well.
•Luxury Car Services with/without Driver
•Yacht Hiring
•Helicopter and Private Jet Hiring
•Guide Services
•Hotel Bookings
+90 212 444 99 77



# "أتش أم أتش" تطوّر 100 فندق خلال 4 أعوام

خلال الإعلان عن "أتش أم أتش"، من اليسار: عماد جواد حسين، محمد الكحلا، ميشيل نوبليت، الشيخ محمد بن فيصل القاسمي، فريديريك البريكت، رالف نوبليت، أني ديلا كروز

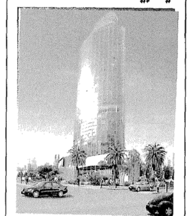
أعلن نائب الرئيس لفنادق ومنتجعات وسبا "كورال العالمية" الشيخ **محمد بن فيصل القاسمي** والعضو المنتدب **ميشيل نوبليت** عن قيام شركة قابضة تحت اسم "أتش أم أتش" (Hospitality Management Holdings)، تضم 6 مؤسسات مستقلة، منها 4 شركات لإدارة 4 علامات فندقية هي: "فنادق ومنتجعات وسبا كورال العالمية"، "فنادق كورب رجال الأعمال"، "فنادق أيكوس" و"فنادق أيوا للشقق الفندقية".

وشرح **القاسمي**: "أنشأنا، منذ أسسنا فنادق ومنتجعات وسبا "كورال العالمية" قبل 4 أعوام، 4 علامات ضيافة قوية، ما فرض ضرورة إيجاد شركة أم مثل "أتش أم أتش". وتأتي هذه الخطوة في سياق قرار مجلس الإدارة لإعادة هيكلة المؤسسة".

وقال **نوبليت**: "تهدف الخطوة إلى مد نشاط "أتش أم أتش" إلى ما بعد المنطقة، وأيضاً فتح خيارات ستراتيجية أخرى للمجموعة. فقيام "أتش أم أتش" سيساعدنا في موازنة هيكلة شركتنا بطريقة أفضل مع الشركات التابعة، كما يمنحنا المرونة في تحقيق أهدافنا في التوسع العالمي".

وتوسعت المجموعة بسرعة في منطقة الشرق الأوسط ووقعت حتى الآن 40 مشروعاً فيها. ولها اهتمام أيضاً بآسيا ولا سيما في الصين والهند وباكستان. كما تحتل أفريقيا حيزاً كبيراً من خططها، ولها فيها عدد من المشاريع قيد التنفيذ، لا سيما في شمال وجنوب أفريقيا. وتهدف المجموعة إلى تطوير 100 فندق خلال السنوات الأربع المقبلة.

# "رفاد" تطلق "ذي سكوير ميديا ون" في دبي



فندق "ذي سكوير ميديا ون"

أعلنت شركة فنادق ومنتجعات "رفاد"، السلسلة الفندقية التي تتخذ من الكويت مقراً لها، عن إطلاق فندقها الفاخر "ذي سكوير ميديا ون" في دبي.

وقال المدير الإقليمي للشركة **هينينج فريز**: "تم تصميم "ذي سكوير ميديا ون" ذي الأربع نجوم ليقدم خدمات عالية المستوى. وهو يعتبر بموقعه المميز المحاذي لمدينتي الإعلام والإنترنت وقرية المعرفة، نقطة تجمع لأصحاب الأعمال والخبراء في شتى المجالات."

# "أتلانتس النخلة" يُفتتح في سبتمبر المقبل

منتجع "أتلانتس النخلة"

من المقرر افتتاح منتجع "أتلانتس النخلة"، الواقع على جزيرة "النخلة جميرا"، في شهر سبتمبر المقبل. ويشتمل المنتجع، الذي أسسته شركة "كيرزنر إنترناشيونال ليمتد" العالمية، بالتعاون مع شركة "نخيل"، على مرافق عصرية متكاملة لاستضافة المؤتمرات والاجتماعات والمآدب والفعاليات التجارية والترفيهية المختلفة، فضلاً عن مجموعة من أشهر المطاعم العالمية.

وقال نائب الرئيس الأول للمبيعات في منتجع "أتلانتس النخلة" **بريت أرميتاج**: "قمنا بدراسة متأنية ومستفيضة لمتطلبات واحتياجات الجهات المخططة والمنظمة للاجتماعات والمؤتمرات والمنتديات الإقليمية والعالمية بُغية تلبيتها بالشكل الأمثل، ونحن واثقون من أننا نوفر أفضل المرافق العصرية المتكاملة وغير المسبوقة حتى في دبي".

# "تطوير" تنشئ منتزه "مارفل سوبر هيروز" في دبي لاند

وقّعت شركة "تطوير"، العضو في "دبي القابضة"، اتفاقية مع شركة "مارفل انترتينمنت" الأميركية، لتأسيس أول منتزه تخصصي من "مارفل سوبر هيروز" في دبي لاند.

وسيقام المنتزه على مساحة 4,5 ملايين قدم مربع ضمن دبي لاند، وقد استكملت التصاميم والمخططات العامة له، بحيث يتم إنجازه خلال العام 2010. وسيساهم منتزه "مارفل سوبر هيروز" في إثراء التجربة الترفيهية على صعيد المنطقة وتعزيز تنوعها، كما يسلط الضوء على دبي كواحدة من أرقى الوجهات السياحية في العالم وأكثرها جذباً.

وستتولى "تطوير" الإشراف على تنفيذ المشروع، إضافة إلى توليها مسؤولية الإدارة الستراتيجية للمنتزه التخصصي.

والمعروف أن شركة "مارفل انترتينمنت" أبدعت مجموعة من شخصيات "مارفل سوبر هيروز" المشهورة عالمياً، منها "سبايدر مان" (الرجل العنكبوت)، و"ذي اكس مان"، و"أيرون مان"، و"فانتاستك فور"، و"ذي انكريديبل هالك".

# جنرال الكتريك:
# شراكات ستراتيجية في السعودية والخليج

الدمام – الاقتصاد والأعمال

بالتعاون مع شركة علي عبدالله التميمي وأبنائه، أعلنت جنرال إلكتريك للطاقة (GE Energy)، في أواخر أبريل الماضي، عن إطلاق مركز لتقنية الطاقة في الدمام، ما يعكس، مرة أخرى، حرص الشركة على المساهمة بشكل فعّال في عجلة التنمية الاقتصادية التي تشهدها المملكة العربية السعودية وباقي دول المنطقة.

على هامش الحفل الذي رافق الإعلان عن هذا التحالف الستراتيجي بين الشركتين، التقت "الاقتصاد والأعمال" بالرئيس التنفيذي لـ"جنرال إلكتريك" في الشرق الاوسط وأفريقيا نبيل حبايب، ورئيس "جنرال إلكتريك" في كل من السعودية، البحرين، الكويت، واليمن، أكرم حمد. وكان هذا الحوار:



نبيل حبايب



أكرم حمد

■ لماذا وقع اختياركم على الدمام، وعلى شركة التميمي بالذات، لإنشاء مركز لتقنية الطاقة في المملكة، وما هي مراحل إنجاز هذا المشروع وأبرز مواصفاته؟

□ أكرم حمد: يحتل المركز 12 الف متر مربع، على أرض تصل مساحتها الإجمالية إلى100 الف متر مربع، وسيتم تنفيذه على مراحل عدة. ونتوقع إنجاز المرحلة الأولى في غضون 18 شهراً، مع قوة عاملة تضم أكثر من ألف موظف، أغلبيتهم من المواطنين السعوديين.

وسيكون هذا المركز متكاملاً، بمعنى أنه سيوفر كافة خدمات التصليح والصيانة والتقنية المتطورة المصاحبة لهما. وسيكون أحد أكبر 6 مراكز عالمية للشركة في مجال توليد الطاقة للتوربينات الغازية والبخارية، كما سيشمل تصليح الأجهزة الأخرى مثال المضخات والكابسات والباطات وغيرها. وعند إنجازه بحلول العام 2010، سيضم المركز منشأة حديثة للتغليف، ومعدات متطورة للتصميم والتدفق من شأنها توفير الكثير من الجهد والوقت، إضافة إلى رافعة تصل حمولتها إلى 100 طن. ويعدّ هذا المركز نقلة نوعية لاستثمارات GE خارج الولايات المتحدة، خاصة أنه سيشمل أيضاً قسماً صغيراً لتصنيع أجزاء معينة من التوربينات.

واختيارنا للدمام جاء من منطلق أن المنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية، ومدينة الجبيل بشكل خاص، تعدّ مركزاً مهماً للصناعات الثقيلة، من توليد الكهرباء، النفط والغاز، البتروكيميائيات، الصناعات الحديدية، والصناعات البلاستيكية. والجدير بالذكر أن GE أطلقت في مطلع العام الحالي مصنعاً خاصاً بالآلات الدقيقة في مدينة الدمام، وهو يعتبر أحد أكبر 3 مراكز من نوعه تملكها الشركة في العالم. ولدينا أيضاً شراكة مع شركة الزامل للمكيفات. كما سيكون لنا مصانع أخرى في المملكة، منها مصنع خاص بالأجهزة الطبية، بالشراكة مع مجموعة السيف في مدينة الرياض التي تتميز في هذا المجال. وبالتالي، نحن ننوّع المواقع حسب الصناعات المتواجدة في كل منطقة وحسب أهمية كل سوق.

كما أكد الشيخ طارق التميمي، خلال حفل الإعلان عن تحالفنا الجديد، انه تجمعنا بشركة التميمي علاقة حميمة وطويلة وناجحة، بدأت منذ 35 سنة في مجال الطاقة. ويأتي مركز تقنية الطاقة في الدمام ليكرس مدى تطور العلاقة بيننا التي وصلت اليوم إلى شراكة فعلية بين شركة عالمية مثل GE ومستثمر محلي مثل التميمي.

## استثمارات متنوعة في دول الخليج

■ ماذا عن الاستثمارات والتحالفات الأخرى لشركتكم في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

□ نبيل حبايب: إذا نظرت إلى كافة النشاطات القائمة في المنطقة، من إنشاء

توربين F Gas

وتحسين البنى التحتية، مروراً بمشاريع النفط والغاز، الخدمات الصحية، المواصلات من طائرات وقطارات، إلى الخدمات المالية، ستجد أن GE تغطي مجمل هذه النشاطات. فالاستثمارات التي نقوم بها في بلد ما تهدف إلى تغطية المنطقة ككل، مثال مركز تقنية الطاقة في الدمام الذي سيخدم المملكة ودولاً أخرى. والواقع أننا وجدنا أنه من الأسهل والأسرع لنا إقامة شراكات محلية ستراتيجية نقدم من خلالها خبرتنا التقنية والعالمية، في حين يوفر الطرف الآخر خبرته ومعرفته بالسوق المحلية.

**أكرم حمد:** أما عن استثماراتنا في باقي دول الخليج، فلدينا مركز للنفط والغاز، ومركز آخر لتعليم التقنية (Technology Learning Center) في دولة قطر.

وفي الإمارات، لدينا شراكة مع حكومة أبو ظبي، واستثمارات في قطاعات النفط والغاز، توليد الطاقة، والمجال الطبي. وفي دبي، تغطي استثماراتنا قطاعي المياه والطاقة، كما لدينا شراكة مع مجموعة الفطيم في مجال التمويل للمستهلكين (Consumer Finance).

وفي الكويت، نحن شركاء مع مجموعة الخرافي في أكبر معمل من نوعه في العالم لتنقية المياه الآسنة (مياه المجاري)، كما وتغطي أعمالنا مجالات أخرى يأتي في طليعتها الطاقة، النفط، والغاز.

وفي مملكة البحرين، لدينا مركز لتطوير المشاريع، كما قمنا مؤخراً بمناقشة عدد من المشاريع الأخرى في قطاعي الطاقة والطاقة البديلة، خاصة أن GE تعتبر رائدة في مجالي الطاقة الهوائية والطاقة الشمسية. إضافة إلى ذلك، لدينا علاقة وثيقة مع الحكومة البحرينية، اذ نعمل معها حالياً على مشروع لتحديث مطار البحرين الدولي، كما نأمل الحصول قريباً على عقد من طيران الخليج لتجديد محركات طائراتها.

وفي اليمن، لدينا مشاريع في البنية التحتية (طاقة، مجالات استخدام المياه، البترول والغاز)، كما أسسنا مؤخراً فرعاً لنا في اليمن بحيث يكون لنا تواجد مستمر في هذا البلد الواعد عما قريب.

**نبيل حبايب:** في شمال أفريقيا، نركز بصورة خاصة على ليبيا، وعلى الجزائر التي مضى أكثر من 30 سنة على تواجدنا فيها، حيث لنا شراكات مع شركات حكومية في مجال النفط والغاز، وفي أكبر محطة لتحلية المياه في العالم تغطي نحو 50 في المئة من استهلاك مدينة الجزائر من المياه المحلاة.

## في السعودية

**■ بالعودة إلى المملكة العربية السعودية، ما هي أهم مشاريع GE الحالية أو المقبلة فيها؟**

□ **نبيل حبايب:** لا شك أن أكبر تواجد لنا في الشرق الأوسط هو في المملكة. وأهم عقودنا الحالية هي تزويد محطات الكهرباء، على مستوى المملكة، بمولدات الطاقة، إضافة إلى مشروع الجسر البري (Land Bridge) للقطارات السعودية الذي سيربط مدينتي جدّه والرياض. ما زلنا في طور دراسة هذا المشروع مع وزارة المواصلات السعودية لتوريد القطارات ومحركاتها لها.

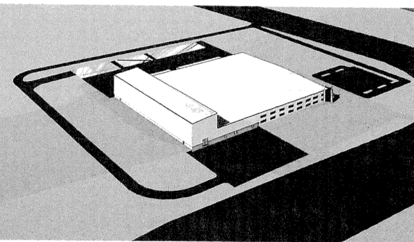
**■ أبرمت GE مطلع هذا العام اتفاقية مع Credit Suisse نتج عنها صندوق خاص بتمويل البنى التحتية. ما الغرض من هذا الصندوق؟**

□ **نبيل حبايب:** هي اتفاقية دولية، تغطي في ما تغطي دول الشرق الأوسط، وتهدف إلى تمويل كل ما يتعلق بالبنى التحتية من موانىء ومطارات ومحطات لتوليد الكهرباء ونفط وغاز ومشاريع مائية، ونحن ندخل في هذه المشاريع كمستثمرين. وكون هذا الصندوق حديث التأسيس، لم ندخل بعد في أي من هذه المشاريع.

**■ أخيراً، هل تقدّم GE أي نوع من الدعم في مجالي الأبحاث والتطوير (R&D) في المنطقة؟**

□ **أكرم حمد:** أحد أهم الانجازات التي نفخر بها هي أننا أول شركة عالمية قامت بتوقيع اتفاقية أبحاث مشتركة مع باكورة التعليم في المنطقة، هي جامعة الملك عبدالله للعلوم والتقنية. فمنذ أن وضع خادم الحرمين الشريفين حجر الأساس لهذا الصرح الجامعي، وجدنا فيه أحد أهم التحالفات الستراتيجية التي يمكن أن نقدمها للمنطقة لتشجيع عمليات البحث والتطوير.

أيضاً لدينا شراكة مع جامعة فهد للبترول والمعادن (الظهران)، وتحالف ثالث مع جامعة قطر في ما يتعلق بمركز تعليم التقنية الآنف الذكر. ■



مركز GE لتكنولوجيا الطاقة

# تركيا الشرق أوسطية






# تركيا والعالم العربي:
## مجالات ومصالح مشتركة لإقامة منطقة اقتصادية كبرى

**على تخوم العالم العربي، وبينه وبين الاتحاد الأوروبي، الذي يتوسع يوماً بعد يوم، تقوم تركيا، التي ترتبط بالعالم العربي بروابط حضارية واقتصادية، وتركيا، التي يبلغ عدد سكانها 70,6 مليون نسمة تأتي اليوم في المرتبة الـ16 عالمياً من حيث حجم اقتصادها، ويعتبرها البنك الدولي واحدة من 10 دول مؤهلة لأن تصبح في مصاف الاقتصادات العالمية الكبرى، كما تصنفها وزارة التجارة الأميركية ضمن أفضل الاقتصادات الناشئة.**

نتيجة لسياسة الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين التي طبقت منذ أوائل الثمانينات، حققت تركيا معدل نمو سنوي قارب نسبة الـ5 في المئة، بحيث بلغ ناتجها المحلي الإجمالي 659 مليار دولار في 2007، أي ما يوازي 52 في المئة تقريباً من مجموع الناتج المحلي الإجمالي لجميع الدول العربية في العام 2006، كما بلغ معدل الناتج المحلي الإجمالي للفرد 9333 دولاراً في 2007.

ومن بعض المؤشرات الأساسية حول أداء وموقع الاقتصاد التركي:

– يشكل القطاع الصناعي 25 في المئة من الناتج المحلي الوطني، وهو يشمل صناعات أساسية كالإسمنت والحديد والصلب والبتروكيميائيات وكذلك صناعات تحويلية متطورة تضم الإلكترونيات والأسلحة والسيارات ووسائط ومعدات النقل الأخرى، والزجاج، إضافة إلى مجموعة واسعة من الصناعات الخفيفة، وخاصة الألبسة والنسيج.

– تركيا هي سادس أكبر منتج للاسمنت في العالم، وثاني أكبر منتج لصفائح الزجاج، وسادس أكبر منتج للألبسة الجاهزة. وقد شكلت الصادرات الصناعية نحو 89 في المئة من مجمل الصادرات في السنوات الأخيرة، والتي بلغت 107 مليارات دولار في 2007، أي نحو 25 في المئة من مجمل الصادرات العربية، بما فيها النفط.

– تركيا هي أحد أهم المقاصد السياحية في العالم، حيث بلغ عدد السياح في العام 2007 نحو 22,8 مليون سائح.

– عمليات الخصخصة التي تمت في تركيا خلال السنوات 2003–2007 حققت 25 مليار دولار من الإيرادات.

– نسبة الاكتفاء الذاتي الغذائي في تركيا هي من بين الأعلى في العالم وفي المنطقة بالطبع، ويعمل نصف القوى العاملة تقريباً في الزراعة.

– الاستثمارات الخارجية المباشرة في تركيا ارتفعت من 1,1 مليار دولار في العام 2002 إلى 10 مليارات في 2005، ثم إلى 22 ملياراً في 2007. أما عدد الشركات التي تأسست نتيجة لهذه الاستثمارات، فازداد من 5400 شركة في 2002، إلى 18300 في 2007.

وفي مقابل هذه القوة الاقتصادية المتصاعدة لتركيا، يمر العالم العربي بمرحلة اقتصادية غير مسبوقة تجمع بين الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين، وتراكم كبير ومستمر في الفوائض النفطية، وتحولات هيكلية بعيدة المدى، ونمو سريع جداً في بعض الدول وثابت في دول أخرى، وفورة ضخمة من مشاريع التنمية الأساسية والمشاريع الصناعية والعقارية والسياحية وغيرها. وبالفعل، فإن العالم العربي اليوم هو بمثابة سوق كبيرة وسريعة النمو لجميع أنواع السلع والخدمات والمهارات والاستثمارات المباشرة، ولكنه أيضاً مصدّر أساسي للسلع والخدمات الباحثة عن أسواق، وللرساميل الباحثة عن الفرص الاستثمارية الجديدة والمجدية. وفي بعض الأرقام دلالة واضحة على ذلك.

فالتقديرات الأخيرة تقول أن قيمة المشاريع التي ستنفذ في دول الخليج خلال السنوات الخمس المقبلة قد تصل إلى تريليون دولار، إضافة إلى الكم الضخم من المشاريع الجاري تنفيذها حالياً. أما الفوائض العربية (والخليجية بشكل خاص) المستثمرة في الخارج فقد أخذت تقترب اليوم من عتبة الـ2 تريليون دولار حسب آخر التقديرات.

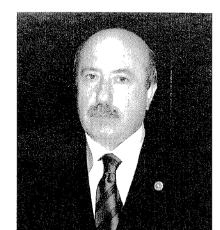
وفيما تعمل تركيا للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي، وهو هدف طبيعي، فإن هناك أيضاً فرصة قد لا تعوض لارتقاء ستراتيجي في العلاقات الاقتصادية بينها وبين العالم العربي، بل ربما لتحقيق قدر كبير من التكامل الاقتصادي وتكوين مجموعة اقتصادية جديدة وقوية على النطاق العالمي، من خلال الآتي:

**أولاً: تنمية العلاقات التجارية:** لم يزل حجم التبادل التجاري (غير النفطي) بين تركيا والعالم العربي محدوداً جداً. والواقع أن صادرات تركيا إلى العالم العربي بلغت معدل 14 في المئة من مجمل صادراتها في العامين 2005–2006، لكن وارداتها من الدول العربية لم تتعد الـ7 في المئة من مجموع الواردات في تلك الفترة. وهناك اليوم مجالات واضحة وأكيدة لتطوير ستراتيجي للعلاقات التجارية العربية التركية في ظل النمو الاقتصادي القوي في تركيا والمنطقة العربية. وعلى سبيل المثال فإن تركيا يمكنها أن تصبح مورداً أساسياً للمنتجات الغذائية والسلع الترسملية والعديد من السلع الاستهلاكية ومعدات النقل وغير ذلك. وفي المقابل فإن بإمكان تركيا الاعتماد بشكل متزايد على واردات منتجات الصناعات الأساسية والمواد الوسيطة التي تحتاجها صناعاتها من الدول العربية وخاصة دول الخليج، إضافة إلى العديد من منتجات الصناعات التحويلية الأخرى التي يزداد تنوعها ونوعيتها.

**ثانياً: الطاقة:** إنتاج تركيا النفطي محدود ويتجه إلى الانخفاض، وهي تعتمد

### تركيا والعالم العربي، نسب النمو المقارنة 2004–2007

| الدولة | 2004 | 2005 | 2006 | *2007 |
|---|---|---|---|---|
| تركيا | 9.0 | 7.4 | 6.1 | 7.8 |
| السعودية | 5.3 | 6.5 | 4.3 | 5.0 |
| مصر | 4.5 | 6.8 | 6.2 | 7.0 |
| الإمارات | 9.7 | 8.2 | 9.3 | 6.2 |
| قطر | 20.8 | 6.1 | 8.0 | 8.5 |


وزير المالية كمال أوناكتان


رفعت هيسارجغلي أولو


وزير الطاقة حلمي غولير

بشكل متزايد على الواردات النفطية من الدول المجاورة، وفاتورتها النفطية ترتفع بسرعة حيث تخطت مستوى الـ 30 مليار دولار في العام الماضي أي ما يوازي 7 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. ويرى عدد من المتابعين والمحللين أن تركيا ستواجه نقصاً حاداً في إمدادات الغاز بعد ان عمدت ايران الى تخفيض إمدادات الغاز اليها.

ولذا، فإن تركيا تواجه اليوم مخاوف حقيقية حول سلامة إمدادات الطاقة، وهو ما يتيح مجالات واسعة لتطوير علاقة ستراتيجية في هذا المجال مع الدول العربية النفطية، بل يحتم هذه العلاقة التي بدأت بالترسخ بالفعل من خلال الاتفاق الأخير بين الاتحاد الأوروبي وتركيا والعراق ودول المشرق العربي (مصر والأردن وسورية ولبنان) لتحقيق تعاون إقليمي في إمدادات الغاز، خاصة من خلال مشروع خط أنابيب الغاز العربي.

**ثالثاً: الاستثمار المباشر والمشاريع:** بلغ مجموع الاستثمارات الخارجية المباشرة في تركيا نحو 22 مليار دولار في 2007، أي أن هذه الاستثمارات ازدادت بأكثر من الضعف خلال سنتين فقط، وبثمانية أضعاف تقريباً خلال ثلاث سنوات، وهذا النمو الضخم في حجم الاستثمار الأجنبي يعكس مناخاً ملائماً وفرصاً للاستثمار.

وتتوقع الحكومة التركية أن يصل حجم الاستثمارات الخارجية المباشرة خلال العام الحالي إلى 20 مليار دولار على الأقل، علماً أن جزءاً مهماً من هذه الاستثمارات سيتوجه إلى سلسلة عمليات خصخصة كبيرة تشمل بيع جسور وطرق سريعة وشبكات للكهرباء، إضافة إلى حصة من بنك "خلق".

وفي جولة له، مؤخراً، على دول الخليج، دعا وزير الاقتصاد التركي هذه الدول إلى الاستثمار في 4 قطاعات رئيسية في تركيا هي الطاقة والبنية التحتية والسياحة والعقار. وما يحدث بالفعل أن هناك نمواً نشطاً في الاستثمارات العربية (والخليجية خاصة) في تركيا منذ بعض الوقت، مما يؤسس لعلاقة ستراتيجية وثيقة في هذا المجال مبنية على المشاريع المشتركة ودور متزايد لرأس المال الخليجي والعربي في الشركات التركية. علماً أن هناك اليوم سيطرة أوروبية في عدد الشركات ذات رأس المال الأجنبي في تركيا (نحو 58 في المئة)، إلا أن دور الشركات العربية أخذ بالنمو.

والاستثمارات المباشرة العربية في تركيا تشمل مشاريع السياحة والتطوير العقاري وقطاع البنوك والمشاريع الصناعية وقطاع الاتصالات، إضافة إلى عمليات الخصخصة. ونظراً لتوفر الفرص الاستثمارية الكثيرة في تركيا، خاصة من منطلق إمكانية انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي مستقبلاً، وللحجم الكبير والمتزايد من الفوائض العربية الباحثة عن الاستثمار، فإنه من السهل التوقع بأن تنمو الاستثمارات العربية المباشرة في تركيا بقوة في المرحلة المقبلة، وتساعد بالتالي على توثيق العلاقات الاقتصادية بين الطرفين.

أما الاستثمارات التركية في العالم العربي فلم تزل محدودة وخجولة، ولكن لا بد من الإشارة إلى أهمها في الفترة الأخيرة، وهي: مشروع مشترك مصري-تركي في مصر لإنتاج الأوتوبيسات يخصص جزء من إنتاجه للتصدير وتصل المساهمة التركية فيه إلى 65 في المئة، وإنشاء المنطقة الصناعية التركية في مصر أيضاً كتجمع لصناعات المنسوجات والأثاث والسيارات والزجاج والمواد الغذائية التركية، وثم دخول مجموعة فنادق ريكسوى التركية إلى العالم العربي من خلال مشروع منتجع فخم في إمارة دبي كخطوة أولى، إضافة إلى عدد من المشاريع الصناعية في سورية.

**رابعاً: تنفيذ المشاريع:** في مقابل الاستثمارات العربية المباشرة المتنامية في تركيا، هناك دور يتوسع تدريجياً للشركات التركية في تنفيذ أعمال المقاولات والمشاريع في الدول العربية.

**خامساً: السياحة:** تخطى عدد السياح العرب إلى تركيا المليون سائح في العام 2007، وهو في نمو مستمر، وتظهر الأرقام الأخيرة أن عدد السياح الخليجيين إلى تركيا ارتفع في 2007 بأكثر من 30 في المئة. ■

## تطور التجارة الخارجية لتركيا ومجموعة الدول العربية 2002-2007 (مليار دولار)

| السنة | تركيا | | الدول العربية | |
|---|---|---|---|---|
| | الصادرات | الواردات | الصادرات | الواردات |
| 2002 | 36.1 | 51.6 | 247.5 | 175.9 |
| 2003 | 47.3 | 69.3 | 308.2 | 198.7 |
| 2004 | 63.2 | 97.5 | 408.1 | 258.3 |
| 2005 | 73.5 | 116.7 | 559.4 | 314.1 |
| 2006 | 85.5 | 139.6 | 750.0 | 360.0 |
| 2007 | 107.0 | 170.0 | - | - |

# تركيا الشرق الأوسطية

بقلم: د. شفيق المصري

1 – عندما أعلن وزير الخارجية التركي في (5/14/ 2008) "أن جهود بلاده للوساطة من أجل معاودة محادثات السلام بين سورية وإسرائيل مستمرة منذ سنة"، أدرك معظم المراقبين أن هذه المحادثات متواصلة وإن لم تكن مباشرة، كما أن تركيا جاهدة في متابعة عدد من الشؤون الشرق الأوسطية ومنها هذه المسألة.

ويبدو أن هذه المساعي التركية تحظى بقبول كامل من الجانبين السوري والإسرائيلي معاً. وقد أعرب رئيس الوزراء الإسرائيلي عن تقديره لهذه المساعي وشكره "للجهود التي يبذلها أردوغان الذي تربطني به علاقة صداقة قوية من أجل تحقيق السلام في المنطقة..".

أمّا بالنسبة لقرار الجامعة العربية إرسال لجنة من الوزراء العرب، وبالتالي انعقاد مؤتمر الدوحة – قطر لحلّ المسألة اللبنانية، فقد أصدرت وزارة الخارجية التركية بياناً رسمياً رحبت فيه تركيا بهذا القرار وأعلنت "دعمها الجهود الإقليمية والدولية الهادفة إلى إعادة السلام والنظام إلى لبنان".

والمعروف أن الديبلوماسية التركية لا تقتصر على هذين النموذجين فقط، وإنما تشمل، إليهما، نطاقاً واسعاً من الاهتمام الشرق الأوسطي الممتد من الشمال الأفريقي إلى باكستان وأفغانستان وبعض الدول الأخرى من آسيا الوسطى، والتي تجمعها مع تركيا أصول وثقافة تركمانية.

وتركيا تدرك المتغيّرات التي قد تحصل في الخريطة الجيوسياسية للشرق الأوسط مع إطلالة العهد الأميركي الجديد من جهة، ومع استئناف الانطلاقة الروسية باتجاه الشرق الأوسط من جهة ثانية، ومع التحفّز الأوروبي أيضاً باتجاه هذه المنطقة من جهة ثالثة، وهي بالتالي تحرص على حجز مكان مرموق لها عشية هذه المتغيّرات.

## الوساطة بين سورية وإسرائيل ■

2 – فبالنسبة للوساطة بين سورية وإسرائيل، رأت تركيا عدداً من الفوائد الجيوسياسية المتأتية عن هذه المهمة ومنها:

أ – توطيد العلاقة التركية – السورية التي تعززت منذ فترة سابقة للعهد السوري الراهن، أي منذ مساعدة سورية لها في وقف الرعاية السورية للزعيم الكردي **أوجلان**، ومن ثم تيسير عقدة لواء الإسكندرون. ولذلك تعتبر تركيا أن المحافظة على هذه الوتيرة من العلاقات الثنائية تشكل كسباً إضافياً لهما معاً.

ب – توطيد العلاقة التركية – الإسرائيلية، ذلك لأن الحزب التركي الحاكم هو حزب إسلامي، الأمر الذي يشكّل نموذجاً للإسلام المعتدل الذي يتعامل مع إسرائيل ويسعى إلى التقريب بينها وبين دولة إسلامية أخرى هي سورية.

ولعل هذا الموقف التركي يوفر تبريراً دولياً للحزب ذاته من جهة وتبريراً إقليمياً في الشرق الأوسط من جهة أخرى.

جـ – إن عمل الوساطة بحد ذاته يعطي تركيا دوراً بارزاً في الإطار الجيوسياسي في الشرق الأوسط وفي مواجهة إيران، القطب الثاني غير العربي، في هذه المنطقة. ولهذه المواجهة أهداف كثيرة ومتعددة أخرى على الصعيد الأمني والسياسي والاقتصادي وغيره.

د – يجمع بين سورية وتركيا هدف سياسي واحد يتمثل بإبقاء الأكراد، في الدولتين، تحت سقف منخفض يحول دون توفير أي مناخ واسع النطاق للتحرك. وإذا كان تاريخ تركيا معروفاً لهذه الجهة في تعاطيها مع الملف الكردي، فإن لسورية أيضاً بعض التجارب مع محاولات كردية ضيقة ولاسيما بعد اضطراب الأوضاع في العراق. وعلى هذا الأساس يمكن أن يكون التفاهم التركي – السوري قائماً على عدد من الأهداف المشتركة. ولعل المسألة الكردية تشكل إحدى التشعبات الثانوية لهذه الأهداف.

هـ – أما المصالح التركية–الإسرائيلية الراهنة فهي متشعبة أيضاً ومتعددة، بدءاً بالعلاقات الاقتصادية المتنامية بين الدولتين، مروراً بالاتفاقات الثنائية التقنية (تحديث الطائرات التركية مثلاً) ووصولاً إلى التنسيق الجيو اقتصادي للمنطقة كلها. وقد أنجز عدد من التفاهمات الثنائية الهادفة إلى جعل الشرق الأوسط منضبطاً بين القطب الإسرائيلي – الجنوبي، والقطب التركي – الشمالي.

## الأزمة اللبنانية ■

3 – ويبدو أن من مصلحة تركيا أن تنجح المبادرة العربية لتسوية الأزمة اللبنانية ومعالجة معظم تداعياتها المحلية والإقليمية أيضاً. ولذلك أعلنت وزارة الخارجية التركية دعمها وترحيبها بهذه المبادرة الهادفة إلى إعادة السلام والنظام إلى لبنان.

ولعل الأسباب التي أخذتها الخارجية التركية في اعتبارها هي:

– إن الهدوء في لبنان واستقرار الأوضاع فيه واستكمال بنائه الدستوري والسياسي واكتفاء كافة الأطراف بالمكاسب السياسية التي يوفرها هذا الاتفاق لكل منهم ... تشكل عنصراً ضامناً للتهدئة المحلية والإقليمية أيضاً. ومن الواضح أن تركيا تحرص على هذه التهدئة الإقليمية التي تساعدها في تفعيل مهامها من دون أي اضطراب.

– إن المناخ السياسي ومن ثم الاقتصادي في لبنان يشكل دعماً ملحوظاً للهدف الجيو اقتصادي الأوسع. هذا الهدف الذي ترسمه تركيا منذ فترة بعيدة، أن تصبح الحلقة الواصلة بين دول آسيا الوسطى ودول المتوسط. والمعروف أن لبنان يشكل إحدى هذه النقاط المتوسطية البارزة. ولم

يكن صدفةً ما قام به وزير المالية التركي في توجيه الدعوات إلى بعض دول آسيا الوسطى ولاسيما تركمنستان واذربيجان وكازاخستان لحضور الملتقى الاقتصادي التركي–العربي الثالث الذي سينعقد في 12 و13 يوليو 2008.

– إن تركيا رحبت من دون تحفظ باتفاق الدوحة الذي وضع حداً نهائياً للمشكلة اللبنانية – اللبنانية المتفاقمة، والذي أرسى قواعد واضحة لإعادة بناء المؤسسات الدستورية اللبنانية. وتركيا تدرك أهمية هذا الاستقرار اللبناني – اللبناني بالنسبة للمناخ التفاوضي الذي تسعى إلى تطويره بين سورية وإسرائيل. وإذا كان هذا المناخ مشروطاً، على الجانب الإسرائيلي، بضرورة ضبط حزب الله من قبل الجانب السوري، فإن إمكانية هذا الضبط يمكن أن تتحقق بجو أو بإطار هادئ غير مضطرب. وتركيا تدرك أيضاً أن الهدوء السياسي اللبناني، المدعوم عربياً وإقليمياً ودولياً، يوفّر للجانب التركي مجالاً أكثر اتساعاً للمهام الشرق الأوسطية التي تسعى تركيا إلى اعتمادها وتطويرها. ومن هنا جاء الترحيب التركي الكامل باتفاق الدوحة بصدد المسألة اللبنانية.

## المحور الإيراني – العراقي ■

4 – أما المحور الإيراني – العراقي في منطقة الشرق الأوسط، فمن الظاهر أن تركيا تتعامل معه على أساس:

أ – جيوسياسي: ذلك لأن تركيا تشكل الطرف الأساسي الثالث في المثلث الشرق الأوسطي مع السعودية وإيران. ولها، في ذلك، موقف واضح يتمثل بضرورة مواجهة الامتداد الإيراني الإقليمي الزاحف مع كل إمكاناته المالية والسياسية والعسكرية. وهذا الامتداد الإيراني الإقليمي يقلّص نفوذ السعودية في الخليج كما يمكن أن يقلّص أي استعداد تركي إقليمي آخر في مناطق الشرق الأوسط. والواقع أن إيران استطاعت أن تستفيد من الحرب على العراق، ولكن تركيا التي قدّمت بعض هذه التسهيلات اللوجيستية للحرب لم تقطف بعض ثمارها، مع أنها (أي تركيا) تستطيع ذلك لو أصرّت.

ب – وتركيا قادرة أيضاً على منافسة أي تغلغل إيراني في دول آسيا الوسطى، ذلك لأن لها بعض العناصر المشتركة مع معظم هذه الدول سواء على الصعيد الديني أو اللغوي أو الأصل التركماني المشترك. وقد سبق للنفوذ التركي أن تسرّب إلى بعض هذه الدول الآسيوية على الصعيدين الاقتصادي والتربوي– الثقافي. والواقع أن الغرب لا يجد وسيلة أخرى أفضل من السياسة التركية المعتمدة لمواجهة هذا النفوذ الإيراني الزاحف باتجاه دول آسيا الوسطى.

ج– المعروف أن العراق يشكّل أهمية جيوسياسية خاصة لتركيا انطلاقاً من الوضع الجغرافي والثروة البترولية والجوار الكردي... إلخ. والمعروف أيضاً أن تركيا تجد الآن فرصتها الذهبية لتقليص وجود الأكراد في الشمال العراقي قبل أن يستقرّ الأمر للحكم العراقي المستقلّ. وتنظر تركيا بعين الحذر والريبة إلى الاختراق الإيراني الكبير لهذا البلد. وهي حريصة على مواجهة إيران في هذه السياسة. ولا يجد الغرب أية غضاضة في ذلك وإنما على العكس. فهو معنيّ بالاستفادة من هذا التحرك التركي لأنه يصبّ، في النتيجة، لمصلحة الغرب وتركيا معاً، سواء في الحساب الجيوسياسي الأطلسي أو في الحساب الإقليمي المحصور بمواجهة التمدد الإيراني المتدرّج.

## الاتحاد الأوروبي ■

5 – ولكن كل هذه المعطيات الإقليمية في الشرق الأوسط وموقف تركيا منها لا تنسيها هاجسها الأساسي وهو انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي.

والمعروف، لغاية الساعة، أن كافة المساعي التي بذلتها تركيا في سياستها الداخلية، مثل تعديل بعض تشريعاتها وإعادة التوكيد على حقوق الإنسان وتوسيع المشاركة السياسية، لم تقنع الاتحاد الأوروبي في قبول طلبها للانتساب. كذلك بذلت تركيا المساعي الأخرى وقدّمت بعض التنازلات الإقليمية مع اليونان، أو السياسية مع قبرص ... ومع ذلك فإنها فشلت، لغاية الآن، في هذا الانضمام إلى الدوحة الأوروبية الموعودة.

ولعل إعادة تركيزها على السياسة الشرق الأوسطية جاءت نتيجة هذا الصدود. ولعلّ همّها أيضاً أن تثبت الآن أن حزبها الإسلامي الحاكم يتآلف مع الأجواء السلمية الشرق أوسطية من جهة، والأجواء المتعاونة الدولية من جهة أخرى، وهو يملك دائرة واسعة من العلاقات الجيدة مع دول أخرى بما فيها إسرائيل بالذات. وهي تعتبر أن إسرائيل تستطيع، بما لديها من علاقات وثيقة مع الولايات المتحدة الأميركية والاتحاد الأوروبي أن تزكّي طلبها في الانضمام. وقد أدرك رئيس الوزراء الإسرائيلي مقتضيات هذه الرغبة التركية، لذلك أعلن (في 2008/5/15) أمام مجموعة من الصحافيين الأتراك أنه أيّد دعم انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي، وقال إن ذلك سيكسب تلك المجموعة قوة إضافية.

والمهم، على كل حال، أن آسيوية تركيا لا تمنعها من أوروبيتها. وهذا دورها الجيوسياسي المتميّز منذ فترة طويلة. ولعلّ هذا الدور الأورو آسيوي يميز القدرة التركية عن غيرها من سائر الدول الأخرى.

وإذا كانت تركيا الأطلسية شريكة أمنية – دفاعية مع الشركاء الأطلسيين الآخرين فإن من حقها أن تستكمل هذه الشراكة بالوجوه الاقتصادية والاجتماعية الأخرى. وإذا كان الرفض الأوروبي لانضمامها منطلقاً من سبب ديني، فهي تجهد في تقديم كل البراهين الممكنة للتأكيد على انفتاح حزبها الإسلامي الحاكم على كل صعيد. ■

nicate in the future?

The future of communication lies in accessibility through convergence, a core value of Oger Telecom. This network is dedicated to providing state-of-the-art technology across all its communication channels. Oger Telecom offers expert services and advanced tools to ***OVER 36 MILLION CUSTOMERS UNDER MANAGEMENT.***


How will we commu


oger
telecom
UNLIMITED

# البنك الأهلي يرعى منتدى الإقتصاد العربي

## باحمدان: 36 مليار دولار قيمة الإستثمارات العربية في تركيا

بعد أن أقدم خلال العام الماضي على أبرام صفقه إستحواذ على نسبة 60 في المئة من بنك تركيا فاينانس كاتليم الذي يُعد البنك الإسلامي الرائد في تركيا، يُشارك البنك الأهلي في رعاية الملتقى الإقتصادي التركي - العربي الثالث الذي تنطلق فعالياته في العاصمة التركية إسطنبول يومي 12 و13 من شهر يونيو المقبل في فندق جيلان إنتركونتيننتال وتنظمه مجموعة الإقتصاد والأعمال بالتعاون مع وزارة المال التركية ولجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا وجامعة الدول العربية.

المنتدى يفتتحه **رجب طيب أردوغان**، رئيس الوزراء التركي، ويحضره رؤساء عدد من الدول العربية ورؤساء الوزراء العرب، إضافة إلى مشاركة الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** والعديد من وزراء المال والاقتصاد العرب والأتراك.

**عبدالله باحمدان** رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي الذي يرأس وفداً من كبار مسؤولي البنك للمشاركة في المنتدى، أشار إلى أن رعاية البنك لهذا المؤتمر تأتي في توقيت مهم بعد صفقة الإستحواذ التي أتاحت للبنك توسيع رقعة تواجده وتعزيز إنتشاره على المستوى الإقليمي.

واستطرد حديثه بالقول "إن رعاية البنك للمنتدى تنطلق من إعتبارات عديدة منها إدراك إدارته العليا لأهمية مثل هذه المؤتمرات في دعم العلاقات الإقتصادية بين الجانبين العربي والتركي، فضلاً عن أن أقامة المنتدى تُعزّز الشراكة البنّاءة والستراتيجية بين الطرفين لاسيما وأن الملتقى سيتطرق إلى سبل التعاون المشترك في مجالات التمويل والإستثمار والطاقة والسياحة".

وعن الإستثمار والطاقة والسياحة، وأختتم **باحمدان** حديثه بالقول أن العلاقات الاقتصادية التركية العربية شهدت قفزة كبيرة في السنوات الماضية، إذ


عبد الكريم أبو النصر

تشير الإحصائيات إلى وجود إستثمارات عربية جديدة في تركيا تبلغ قيمتها نحو 36 مليار دولار ونمو كبير في حركة التبادل التجاري إلى جانب دور متعاظم لشركات المقاولات التركية في تنفيذ المشاريع في بعض الدول العربية.

ومن جهته، أوضح **عبدالكريم أبو النصر** الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي أن "مشاركة البنك في الملتقى الاقتصادي التركي - العربي الثالث من شأنه زيادة معرفتنا بالمتغيّرات الإقتصادية في تركيا وسبل تعزيز التعاون العربي التركي في

### أبوالنصر: مشاركة البنك في الملتقى سيعزز تواجده الإقليمي


عبد الله باحمدان

مختلف المجالات مع الإطلاع عن قرب على فرص الإستثمار التي يتيحها كلا الطرفين وخطوات الإصلاح الإقتصادي".

وأشار إلى أن المؤتمر تزامن مع تكثيف جهود الحكومة التركية من أجل المزيد من التقارب مع الدول العربية على مختلف الأصعدة سياسياً وإقتصادياً وتجارياً وهو ما يدعو الدول العربية إلى زيادة الاهتمام والتركيز على تنمية التجارة العربية مع تركيا لمواجهة المنافسة في مضمار التجارة الدولية. كما يعتبر الملتقى فرصة لتبادل الخبرات وتطوير البنى التحتية، حيث سيركز المنتدى على أبرز معوقات الإستثمار في الدول العربية وتركيا.

وأوضح **أبوالنصر** أن محاور ملتقى هذا العام ستتركز حول آخر التطورات والإصلاحات الاقتصادية وبيئة الاستثمار في تركيا والدول العربية والتعاون السياسي والاقتصادي بين تركيا والعالم العربي وفرص الأعمال والإستثمار للشركات العربية - التركية في دول أورو- آسيا، وأشار إلى البحث في آفاق إقامة مشاريع مشتركة في مجال النفط والغاز والصناعات الثقيلة والتحويلية والبنية التحتية التنموية والتشاور في الفرص الإستثمارية المتوافرة في مختلف القطاعات وفي المشاريع التنموية وبرامج الخصخصة، كما سيناقش أيضاً الشراكة التركية - العربية في المشاريع العقارية ومشاريع تطوير الأراضي وإمكانيات التعاون والتنسيق التركي - العربي في مجال الموارد المائية والطاقة. ■

# شركة الكابلات السعودية
# ريادة إقليمية وتوسّع عالمي عبر التحالفات

تأسست شركة الكابلات السعودية العام 1975، كأول شركة متخصصة في صناعة الكابلات في المنطقة، وتمّ تحويلها إلى شركة مساهمة العام 1988. وتطوّرت خلال سنوات لتصبح إحدى أكبر الشركات المُصنّعة للكابلات في العالم، حيث تُوفّر تشكيلة واسعة من المُنتجات والخدمات لتلبية كافة الاحتياجات من كابلات الطاقة والاتصالات. وتتفاوت أعمالها بين توريد وتركيب كيبل واحد إلى تصميم وتنفيذ شبكات كابلات الطاقة والاتصالات بما في ذلك نُظم تشغيل شاملة على أساس "تسليم مفتاح" (أي تولّي تنفيذ المشروع وتشغيله بالكامل).

تتضمن مرافق إنتاج الشركة في المملكة العربية السعودية مجمّعاً متكاملاً يقع في مدينة جدّه الصناعية، يتكوّن من مصنع لكابلات الطاقة ومصنع للقضبان النحاسية ومصنع لمركبات اللدائن البلاستيكية، مع مصنع لكابلات الإتصالات ومصنع للبكرات. وفي تركيا، يتركّز الإنتاج في موقع واحد في منطقة بوزييوك على مسافة قريبة من مدينة إسطنبول؛ هذا فضلاً عن شراكتها مع شركة ميدال كيبلز في البحرين.

وقد شكّلت المساهمة الريادية لشركة الكابلات السعودية في مشروع استعادة الكهرباء في الكويت، المعروف بـ "عملية إنارة الصحراء"، في أعقاب حرب الخليج الثانية، نقلةً نوعية في مسيرة الشركة، قادتها للمشاركة في العديد من مشاريع النقل الهوائي في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية، أثبتت خلالها خبرتها الواسعة وقدرتها العالية في تنفيذ وإدارة المشاريع الضخمة ذات التقنية المتقدّمة.

## توفير نُظم حلول مُتكاملة

وبعد النجاح الذي حقّقته الشركة في قطاع كابلات الطاقة، والمُتمثّل بتصنيع نطاق كامل من كابلات الطاقة حتى 400 كيلوفولت، إضافة إلى إنتاج كوابل ضد الحريق مُغلّفة بمواد خاصة لمصانع البتروكيمياويات ومصافي البترول، أصبحت الشركة في موقع يسمح لها بتوفير نُظم الحلول الشاملة مّن التصميم إلى الهندسة والتوريد والتركيب والفحص والتشغيل وترتيب التمويل اللازم للمشاريع.

**تشمل أنشطة الشركة بالإضافة إلى توريد المنتجات، تصميم وتنفيذ شبكات كابلات الطاقة والاتصالات وتوفير نُظم تشغيل شاملة على أساس "تسليم مفتاح"**

وتُعدُّ شركة الكابلات السعودية أول شركة في الشرق الأوسط مُتخصّصة بإنتاج الكوابل البحرية، والأولى أيضاً التي قامت بوصل الكوابل القديمة التقليدية المحقونة بالزيت بكوابل مُغلّفة بمادة البوليثيلين (Polyethylene) الصلبة، كما أنّها أول شركة مُصنّعة للكابلات في المنطقة تحصل على شهادة الجودة العالمية "0200: 9001".

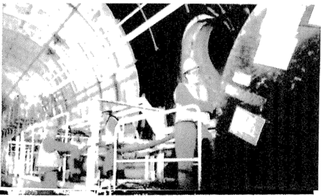
## تلبية الطلبات المحلية والتصدير

إنّ أداء الشركة المتميّز في خدمة مختلف القطاعات والهيئات المحلية ودول الخليج كان بمثابة الحافز الحقيقي وراء سهولة اختراق الشركة للأسواق العالمية. فبفضل تحالفها مع شركات دولية رائدة في مجال تقنية كابلات الطاقة وتوابعها، وتمتّعها بفريق خدمات عالي الكفاءة مسؤول عن إعداد وتنفيذ مشاريع النقل والتوزيع في مجالي الطاقة والاتصالات، توفّر شركة الكابلات السعودية حلولاً ونُظم تركيب وتشغيل شاملة، وذلك لجهاتٍ حكومية ومؤسسات خاصة في كافة أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودول مجلس التعاون الخليجي وقارتي آسيا وأوروبا.

بيد أنه في ضوء الطفرة الاقتصادية




أحد أهم مقوّمات النجاح، توفير الخدمة المتميّزة: مقطورة الاختبار المتنقلة مكّنت الشركة من مواكبة تطلعات عملائها



نجاح عالمي متواصل: الصورة أعلاه لمشروع النفق الموصل بين فرنسا وانكلترا، وتمّ توريد كابلات 46 ك.ف. من قِبَل شركة الكابلات السعودية

الحالية التي تشهدها المملكة العربية السعودية، لاسيّما النموّ الهائل الذي يشهده قطاع البتروكيميائيات وقطاع الانشاءات، فإنّ الشركة ستُركز في المرحلة المقبلة على السوق السعودية المحلية، خصوصاً أنّ نحو 75 في المئة من إنتاج الشركة يذهب إلى السوق المحلية، في حين تتولى مصانع الشركة في تركيا والبحرين عمليات التصدير الخارجي إلى أوروبا، بالإضافة إلى دول مجلس التعاون الخليجي والعراق وشمال أفريقيا.

ومن خلال الوحدة الصناعية الإنتاجية التابعة لها في تركيا (شركة ديمرير كابلو)، حقّقت شركة الكابلات السعودية اختراقاً أوروبياً مُهماً، حيث تُصدِّر خطوط الطاقة الأرضية ذات الفولتية العالية إلى العديد من أسواق هذه الدول. وقد اكتسبت شركة "ديميرر كابلو" خبرة واسعة في مشاريع "تسليم المفتاح" التي عهدت بها إليها الهيئة التركية للكهرباء.

## مُبيعات وعقود قياسية

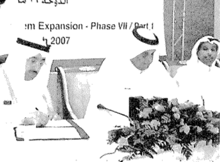
هذا الحضور الفاعل لشركة الكابلات السعودية في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية، أثمر عن تحقيق أرقام قياسية في المبيعات، والتي بلغت نحو 3,14 مليارات ريال للعام 2007، مقارنة بإجمالي مبيعات 1,59 مليار للعام 2006. وقد تركّزت معظم هذه المبيعات في المملكة ودول الخليج العربي.

وقد توزّعت عقود ومبيعات شركة الكابلات السعودية للعام الماضي 2007، على العديد من المؤسسات والمشاريع العملاقة في المنطقة شاملة مختلف القطاعات الصناعية، الكهربائية، البتروكيميائية وقطاع الاتصالات. وتشتمل نشاطات الشركة على توقيع اتفاقيات طويلة الأجل (من سنة إلى 3 سنوات) مع عملائها لتوريد كابلات الطاقة والاتصالات.

## زيادة الطاقة الإنتاجية

لم يقتصر نموّ الشركة على المنتجات والأسواق، بل شمل أيضاً نمواً داخلياً في مجال التصنيع والموارد، وذلك عبر تحديث المكائن القائمة وشراء مكائن جديدة، وتحويل بعض المكائن لتشغيلها في إنتاج الكابلات المتخصصة. كما أتمت الشركة عمليات استحواذ لمصانع مجاورة لمُجمّعها في المدينة الصناعية في جدّه لأغراض التوسّعة المنشودة، وبذلك أصبحت المساحة الإجمالية لمُجمّعها الصناعي 3 أضعاف ما كانت عليه سابقاً. ومن المتوقّع أن






مراسم توقيع عقد توسعة شبكة النقل الرئيسي في دولة قطر: أحد شواهد النجاح في مجال الحلول الشاملة

يصل إجمالي إنتاج مصانع الشركة في كلٍّ من السعودية وتركيا ما يقارب 120 ألف طن سنوياً من كابلات الطاقة والاتصالات. يضاف إلى ذلك إنتاج مصنع البحرين من خطوط النقل الهوائي والذي يُعدُّ أحد أكبر المصانع من نوعه في منطقة الشرق الأوسط.

ومن المتوقّع أن تشهد شركة الكابلات السعودية هذا العام نمواً كبيراً في حجم أعمالها نظراً لما تمرّ به المملكة والدول المجاورة من طفرة كبيرة في جميع المجالات، لاسيما في مجال الطاقة الكهربائية والاتصالات والصناعات البتروكيميائية.

## التحالفات الستراتيجيّة

إنّ شركة الكابلات السعودية تتجه إلى توسيع قاعدتها الإنتاجية والتصديرية لمواجهة النموّ المتصاعد في الطلب والمنافسة الحادة والزيادة المتنامية في أسعار المواد الخام، وهناك عدد من الخيارات المتاحة، أبرزها زيادة الطاقة الإنتاجية في مصانعنا في البحرين وجدّه وتركيا، أو إقامة تحالفات مع شركات عالمية. والشركة تميل إلى الخيار الثاني خصوصاً أنّ العالم تحوَّل إلى قرية كونية صغيرة، فما يُؤثر في صناعة الكابلات في روما تتأثر به صناعة الكابلات في جدّه.

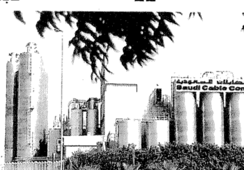
باتت التحالفات بمثابة أداة أو آلية ضرورية لاستقدام التقنية الحديثة إلى الشركة للدخول في مجالات تصنيع جديدة أو تطوير الصناعات القائمة. "ونحن نبحث عن فرص لإقامة التحالفات والشراكات الستراتيجية على مدار العام لاختيار المُجدي منها لستراتيجيّة الشركة ورؤيتها".

**حزمة متكاملة من المنتجات وأول شركة إقليمية متخصصة بإنتاج الكوابل البحرية والكوابل المضادة للحريق لمصانع البتروكيميائيات**

## نظرة نحو المُستقبل

"إنّ التحدّي الحقيقي الذي يواجه شركة الكابلات السعودية يتمثّل في كيفية الاستفادة من الطفرة العُمرانية والصناعية والبتروكيميائية الحاصلة في المملكة، وهذا لن يتم إلاّ من خلال تحديث الماكينات ورفع الطاقة الإنتاجية للشركة سواء في قسم كابلات الكهرباء أو كابلات الهاتف. ويبقى سرّ نجاح وتميّز الشركة يكمن في وجود العمل الجماعي المتمحور حول ستراتيجية تهدف إلى تحقيق أعلى معدّلات النموّ، رامية إلى تحقيق عائدات مرتفعة للمساهمين".

"يجب أن تكون الرؤية مُرتكزة على الخروج من الدائرة الضيّقة للصناعة إلى الأفق الأوسع والأرحب، ورؤيتنا أن نستمر روّاداً لصناعة الكابلات في المنطقة، سواء لناحية المُنتَج أو الخدمة". ■




مقرّ الشركة الرئيسي في جدّه

# مجموعة الحريري في تركيا

## حضور قوي في قطاعي الاتصالات والمصارف

بيروت - الإقتصاد والأعمال

**تشكّل تركيا سوقاً مهمة لاستثمارات مجموعة الحريري المتنوعة، والتي تشمل مجالات الإتصالات والأسواق المالية. فهذا البلد الذي تشكل حضارته جسراً بين الشرق والغرب، حقق على مدى السنوات الست الماضية معدلات نمو مرتفعة جاوزت الـ 7 في المئة، كما تمّ تخفيض لمعدلات تضخم الأسعار، ما أدى إلى استقرار نسبي في سعر الصرف. وقد تمّ ذلك بفضل السياسات المالية والنقدية السليمة التي خفضت من العجز المالي في الميزانية العامة، كما خفضت نسبة الدين العام للناتج المحلي. وفي العام 2007، استطاعت تركيا أن تميز نفسها عن الضعف الذي شهده الاقتصاد العالمي، وهو ما ساهم بتجديد النظرة الإيجابية للمستثمرين الأجانب.**

تشمل استثمارات مجموعة الحريري شركة Turk Telecom وAvia، وهما شركتا اتصال سلكي ولاسلكي، حيث تملك شركة Oger Telecom الحصة الأكبر فيهما، والتي تتيح لها إدارتهما، كما تشمل هذه الإستثمارات مصرفاً تركياً T-Bank، المملوك جزئياً، والمدار من قبل BankMed.

يركّز T-Bank منذ إطلاق إعادة هيكلته أوائل العام 2007 على الخدمات المصرفية للقطاع الصغير والمتوسط (Small and Medium Enterprises)، وهو قطاع واعد ومحوري في الاقتصاد التركي. وقد حقق القطاع المصرفي التركي على مدى السنوات الماضية تحولاً مميزاً حيث نمت نسبة الأصول للناتج المحلي مما زاد قابلية المستثمرين الأجانب في هذا القطاع، فكانت هذه التطورات إيجابية جداً لـ T-Bank في سنته الأولى مع مالكيه الجدد. أما اليوم، بالإمكان القول أن T-Bank مهيأ ليصبح رائداً في مجال عمله أي تمويل القطاع الصغير والمتوسط.

وكان البنك قد إنتقل في العام الماضي الى مبنى جديد متميز وعصري، كما طوّر من بناه التحتية وقدراته التكنولوجية، بينما كان يضيف كوادر ذات كفاءة عالية إلى فريق إدارته، وهو ينتشر اليوم من خلال 25 فرعاً في معظم المدن التركية الرئيسية. وكان البنك قد وضع في بداية العام 2007 خطة للنمو والإنتشار على مدى ثلاث سنوات.

إضافة إلى ذلك، يعمل T-Bank على وضع خطة تؤهله للاستفادة من الخدمات المصرفية المميزة والمنتشرة في العالم العربي والدولي لمالكيه الأساسيين، أي البنك العربي وبنك البحر المتوسط، وهو يأمل أن يساعده هذا الأمر على توسيع تمويله للتجارة ما بين تركيا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، خاصة في مجال الشركات صغرى ومتوسطة الحجم، أي تلك التي تتراوح عائداتها ما بين المليون والثمانية ملايين دولار سنوياً.

يشكل T-Bank نقطة تحول كبيرة بالنسبة لبنك البحر المتوسط في إطار ستراتيجية التوسع الإقليمي. بالإضافة إلى ذلك، من المتوقع أن تباشر الشركة التابعة للمصرف في المملكة العربية السعودية SaudiMed Investment Company نشاطها، وسوف تركّز على المجال الإستثماري وإدارة الأصول. إن المملكة العربية السعودية تشكل أيضاً سوقاً واعدة بسبب الطفرة النفطية والإصلاحات الاقتصادية المهمة، ويأمل بنك البحر المتوسط أن تحقق SaudiMed نتائج مميزة في السنوات المقبلة.

في هذا السياق، لقد جاءت نتائج بنك البحر المتوسط في العام 2007 جيدة، مع الأخذ في الاعتبار أنها السنة الأولى بعد عملية الدمج وإعادة الهيكلة وإعادة التنظيم التي إستمرّت سنتين. وقد زادت أصول البنك بنسبة 70 في المئة في العام 2007، كما نمت التسليفات بنسبة 33 في المئة، إذ أن بنك البحر المتوسط بدأ يعطي أهمية كبيرة للخدمات المصرفية للتجزئة والقروض للشركات الصغيرة والمتوسطة (SME) وهي قطاعات اقتصادية مهمة. ونتيجة للجهد الكبير والعمل المتفاني لجميع عناصر البنك من موظفين وإداريين ارتفعت الأرباح مقارنة مع العام 2006 بشكل ملحوظ.

ويتوقع بنك البحر المتوسط أن تؤتي ثمار إعادة الهيكلة وتعزيز الموقع بنسبة أكبر في العام 2008، كما يتطلع للدخول إلى أسواق مختارة ذات معدلات نمو عالية في المنطقة. وسوف يستمر البنك في العام 2008 بالسهر على توفير كافة الاحتياجات المتنامية من الخدمات المصرفية الحديثة لعملائه والعمل بجهد تام لتقديم الأفضل والأجدد من الفرص المالية والإستثمارية الرابحة وتحقيق أعلى معدلات النمو لمستثمريه، كما سيواصل ستراتيجية تهدف إلى الارتقاء بتقنيات العمل الى معايير الصناعة المصرفية العالمية.■



مبنى T-Bank

## Attractive Attributes for Foreign Investors

- With GDP of $ 887 Billion GDP (based on purchasing power parity), Turkey is the 15th largest economy in the world.

- With a population of 70 million and on urbanization rate of 70 %, and with a per capita income of nearly $ 10 thousand (2007, PPP), Turkey is a sizeable market for any multinational company.

- With an average age of 28, Turkey's population is the youngest in Europe. The population of those between the ages of 0-14 is nearly 20 million. Turkey has a young and economically active population with a huge potential as a diverse and qualified labor force.

- With foreign trade of around $280 billion, Turkey is a key player in global trade. Turkey aims to reach a foreign trade volume of $ 500 million in 2023.

- With the new foreign direct investment law and reform program, the investment and business environment has improved considerably.

- The unique geographic position of Turkey allows investors easy access to the Middle East, the Caucasus, North Africa, Eastern Europe and the Balkans, and the CIS countries.

- The Turkey has a highly developed communications and transportation infrastructure.

- Turkish Lira is fully convertible and there is a flucuating currency policy.

- There is a sophisticated financial system with three exchange markets.

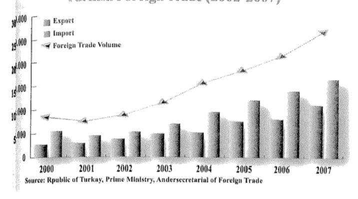
- Turkey is a recognized member of G20 countries.

## TURKISH CAPITAL EXPORT (1999-2007)

| COUNTRY | VALUE ($) | COUNTRY | VALUE ($) |
|---|---|---|---|
| NETHERLANDS | 3.280.183.405 | DENMARK | 4.262.437 |
| AZERBAIJAN | 2.711.558.918 | KOSOVO | 3.904.280 |
| MALTA | 1.089.815.967 | BRAZIL | 3.100.000 |
| GERMANY | 534.421.649 | U.A. EMIRATES | 3.075.680 |
| ENGLAND | 507.973.532 | GREECE | 3.010.245 |
| KAZAKHSTAN | 472.713.602 | KUWAIT | 2.980.000 |
| LUXEMBOURG | 252.363.642 | INDONESIA | 2.694.333 |
| RUSSIAN FED. | 219.833.221 | HONG KONG | 2.067.081 |
| U.S.A | 209.406.028 | SLOVAKIA | 2.057.258 |
| ROMANIA | 199.509.888 | ISLANDS OF JERSEY | 1.908.120 |
| VIRGIN ISLANDS | 124.997.868 | NETHERLANDS ANTILLS | 1.856.000 |
| ITALY | 116.856.187 | PAKISTAN | 1.767.386 |
| SWITZERLAND | 113.205.028 | NIGERIA | 1.688.610 |
| T.R.N. CYPRUS | 87.860.007 | MONTENEGRO | 1.644.153 |
| FRANCE | 85.443.197 | LITHUANIA | 1.487.629 |
| BULGARIA | 70.770.384 | MOLDOVA | 1.410.793 |
| HUNGARY | 70.567.577 | MOROCCO | 1.410.002 |
| GEORGIA | 66.139.300 | INDIA | 1.124.074 |
| BOSNIA AND HERZ. | 59.669.637 | LIBERIA | 1.100.000 |
| TURKMENISTAN | 57.636.356 | ETHIOPIA | 1.000.000 |
| BELGIUM | 56.051.562 | THAILAND | 995.140 |
| UKRAINE | 53.176.900 | ISLANDS OF CAYMAN | 961.000 |
| UZBEKISTAN | 50.390.637 | BANGLADESH | 960.344 |
| TUNISIA | 45.246.640 | CANADA | 874.084 |
| BAHRAIN | 39.409.250 | LATVIA | 725.000 |
| AUSTRIA | 38.087.354 | SYRIA | 696.790 |
| IRELAND | 34.465.349 | SERBIA | 597.129 |
| SWEDEN | 32.787.097 | MEXICO | 499.340 |
| ALGERIA | 32.263.004 | MALAYSIA | 481.532 |
| LIBYA | 28.048.609 | CZECH REPUBLIC | 481.304 |
| KYRGYZSTAN | 24.168.893 | KOREA SOUTH | 480.686 |
| EGYPT | 22.293.833 | QATAR | 462.445 |
| IRAN | 21.229.431 | OMAN | 390.000 |
| JORDAN | 19.194.595 | TATARSTAN | 193.604 |
| MACEDONIA | 13.660.058 | FINLAND | 189.756 |
| ISLANDS OF BAHAMA | 13.205.609 | SINGAPORE | 162.000 |
| ARGENTINA | 12.000.000 | TAIWAN | 160.139 |
| ALBANIA | 11.179.793 | BELARUS | 125.150 |
| P.R.OF CHINA | 10.781.029 | JAPAN | 78.064 |
| SOUTH AFRICA | 10.580.870 | ISRAEL | 42.000 |
| POLAND | 10.385.316 | | |
| MONACO | 10.200.000 | | |
| SPAIN | 5.195.202 | | |
| SUDAN | 4.920.940 | | |
| SAUDI ARABIA | 4.526.259 | | |

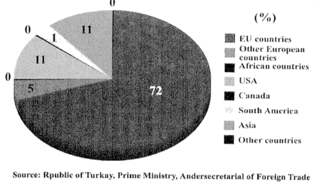
TOTAL: 10.987.477.212

Source: Republic of Turkey, Prime Ministry, Undersecretariat of the Treasury

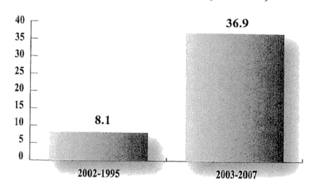









Source: Rpublic of Turkay, Prime Ministry, Andersecretarial of Foreign Trade




## *The Ambitious Privatization Program of Turkey*

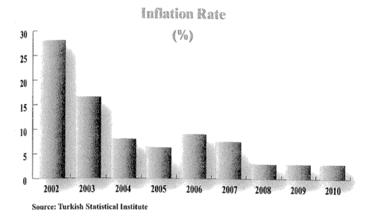
Turkey transformed its state-owned enterprises into competitive companies through a comprehensive and ambitious privatization program during the last two decades. The maritime transportation, food, iron and steel, energy and banking, petrochemicals, and textile sectors have been the priority of this determined program which he generated revenues of $ 45 billion over the last two decades.

### Turkey: A Stable partner for Peace, Democracy, and Business

**Founding Member:**
**International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)**
**International Monetary Fund**
**Organization of Economic Co-operation and Development (OECD)**
**Organization of Islamic Conference**
**Islamic Development Bank**
**Economic Cooperation Organization (ECO)**
**Developing 8 (D8)**
**Black Sea Economic Cooperation (BSEC)**
**Member:**
**North Atlantic Treaty Organization (NATO)**
**United Nations (UN)**
**World Trade Organization (WTO)**
**EU Custom Union**
**African Development Bank**
**Observer Member:**
**Arab League**
**African Union**

## *Prospects for the Turkish Economy*

Turkey aims to be one of the world's 10 largest economies, with a foreign trade volume of $ 1 trillion, a leading role in at least 3 sectors, and 10 global Turkish brands. For this purpose, Turkey plans to increase its global competitiveness, improve its investment climate for foreign investors, and increase the productivity and efficiency of its companies. All this will help transform its economy into an innovative, knowledge based, high technology producing one, which promotes research and development. ■







Turkish economy has experienced during the last two decades.

### *Foreign Direct Investment*

As an emerging market, has Turkey progressed as one of the most popular investment locations in recent years. Political stability, economic growth, the start of full EU membership negotiations in 2005, and aggressive economic and structural reforms in line with the liberalization program to meet International Monetary Fund and World Bank funding requirements and the Maastricht economic criteria of the EU have all contributed to this reputation.

These serious reforms of the last five years have created an open and liberal regulatory environment for foreign investments.

### *Turkish Outward Investments and Contracting Services*

Turkey is the rising star of capital investment and is one of the leading foreign investors in the Balkans, the Middle East, Central Asia, and North Africa. Turkish businessmen do not hesitate to operate under extremely difficult conditions in countries such as Afghanistan and Iraq. The total amount of Turkish foreign investment now exceeds $20 billion and Turkey is the rising star of the cross-border merger and acquisitions activity in the region.

So far, Turkish contractors have successfully completed more then the 3000 projects at international standards in 70 countries across the globe. Total business volume of the Turkish construction sector reached $105 billion by 2007.

There are 22 Turkish contracting firms in the top global contractors list of Engineering News Record (ENR) to 2007 this list includes the top 225 global contracting firms and Turkey ranked third in 2007, after the US and China.

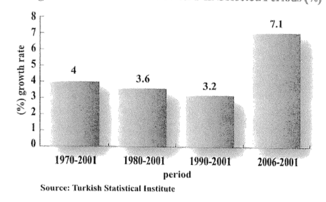
SOUTH-EAST EUROPE: Banking, White Goods, Telecommunication
EURASIA: Energy, Consumer Goods Manufacturing, Tourism, Finance, Logistics
MIDDLE-EAST: Food, Textile, Automotive
GULF: Chemical Industry, Logistics

Map: Regional and Sectoral Distribution of Turkish Outward Investment,

**Leading brands acquired by Turkish companies**

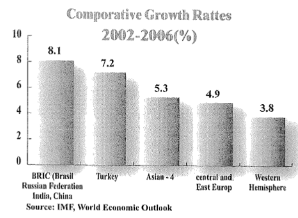
- **Godiva by Ulker**
- **Trader Media East by Hrriyet**
- **Grundig, Changzhou Casa-Shinco by Beko**
- **Bloomberg, Arctic, Altus, Leisure, Flavel, Elektra Bregenz, Arstil by Arçelik**
- **Dusa International by Sabancé Holding**
- **Villeroy&Boch by Eczacébaéé**
- **Krasny Vostok Bira Grubu by Efes Bira**
- **Ursus by Uzel**
- **Finlux ,Luxor, Graetz by Vestel**
- **Razi by Gbretas**
- **Engers Keramik by Vitra**
- **Bel-Air by Zorlu**
- **Albtelecom by Çalîk**

Average Annual Growth Rate of GDP in Selected Periods (%)



Source: Turkish Statistical Institute

Comporative Growth Rattes 2002-2006(%)



Source: IMF, World Economic Outlook

have been following a positive trend: the inflation rate decreased to single digit numbers, a higher and more stable economic growth has been achieved and structural reforms have been implemented to a great extent.

The Turkish economy in fact jumped to a higher growth trajectory and performed better than most developing countries between 2002 and 2006. At the same time,Turkey solved its chronic high inflation and lowered it to single digits.

Today, Turkey is the 15th largest economy in the World, and the 6th largest economy in Europe.

## *Turkish Foreign Trade*

Turkey has followed an outward-oriented development scheme and an export-led growth since 1980. In an effort to generate a more open and liberal foreign trade regime, Turkey lifted restrictions on imports, reduced safeguard practices, liberalized foreign exchange transactions, and abandoned import substitution policies.

As a result of the economic liberalization reforms carried out during the last two decades, both the volume and the composition of Turkish foreign trade have radically changed. By 2007, Turkish exports reached $ 107 billion as against imports of $ 170 billion. During the 1980s, Turkish exports were mainly composed of agricultural products and raw materials, whereas nowadays manufactured goods constitute approximately 90 % of Turkish exports. At the same time, Turkey has diversified its foreign trade in terms of markets and products. The number of Turkish export items with an export volume more than $1 billion is 19 and the number of Turkish export destinations with an export volume more than $1 billion is 24. All this reflects the radical structural transformation which the

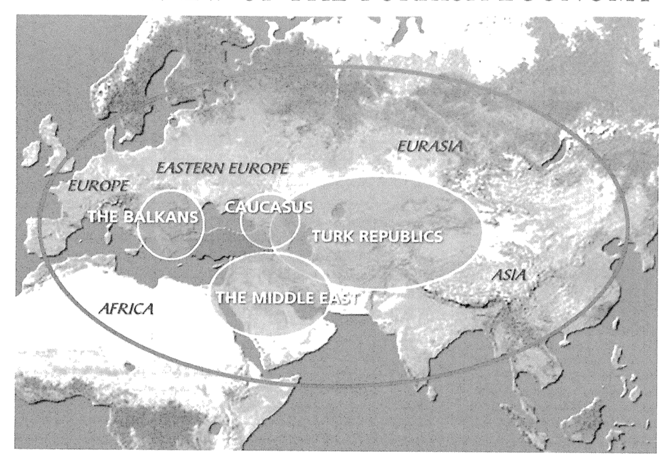
## TOTAL AMOUNT OF PROJECTS UNDERTAKEN BY TURKISH CONSTRUCTION COMPANIES BETWEEN 1997-2007

| Years | Number of Projects | Number of Countries | Total Cost Projects ($) |
|---|---|---|---|
| 1997 | 220 | 25 | 2.948.535.652 |
| 1998 | 169 | 24 | 2.930.733.145 |
| 1999 | 79 | 21 | 1.288.321.006 |
| 2000 | 63 | 20 | 749.854.893 |
| 2001 | 95 | 25 | 1.610.704.452 |
| 2002 | 101 | 30 | 1.696.424.340 |
| 2003 | 259 | 33 | 3.549.213.441 |
| 2004 | 353 | 34 | 6.534.905.680 |
| 2005 | 316 | 25 | 9.792.779.769 |
| 2006 | 430 | 32 | 15.906.180.384 |
| 2007 | 354 | 34 | 19.495.475.023 |
| 1997-2007 | 2439 | 62 | 66.503.127.785 |
| Grand Total (1972-2007) | | | 105.351.755.426 |

## Basic Economic Indicators of Turkey

- **GDP: $ 663 Billion**
- **GDP (PPP): $887 Billion**
- **Export (2007): $107 Billion**
- **Import (2007): $ 170 Billion**
- **FDI inflow (2007): $ 22 Billion**
- **Consumer Price Index (2007): 8.4%**
- **Civilian Labor Force (2008): 22 million**
- **Urbanization rate: 70%**
- **Number of internet users: 22 million**
- **Number of credit cards users: 36 million**
- **Number of cellular telephone users: 63 million**

# AN OVERVIEW OF THE TURKISH ECONOMY




**Turkey has a unique location at the crossroads of North Africa, The Middle East, Europe, Central Asia and the Caucasus. This geographic setting allows for an easy access to approximate population of 1.5 billion, and $17 trillion economy which accounts for one fourth of the world's population and GDP respectively, and lies within a four hour flight range of Turkey.**

Turkey was able to implement a "free market regime", a development model based on private sector investment, an open and export oriented economy and a high level of integration to the global economy, through the liberalization reforms of the 1980s. As a first step in economic liberalization, Turkey shifted its economic model from an import-substitution model to an export oriented one in 1980's. During that era, Turkey experienced relatively high growth rates. However, in the 1990s theTurkish economy encountered chronic high inflation, high levels of public debt, and an increasing trade deficit, alongside political instability. In 1994 Turkey experienced a financial crisis; GDP per capita dropped down to $2200 from $3300, the inflation rate jumped to 120 %, and the current account deficit reached 4 % of GDP.

Seven years later, Turkey faced yet another devastating financial crisis. The crisis of 2001 forced it to follow a new economic and financial reform program and in line with an IMF stand-by agreement.

The structural reform and stability program that was initiated at the time was called "transition to a strong economy". The program focused on improving the banking sector and the financial market, with the specific objectives of achieving sustainable growth, restoring macro-economic stability, increasing employment opportunities, reforming the financial sector, introducing fiscal discipline and ensuring stability in foreign exchange markets. With this comprehensive reform process, the Turkish economy gained momentum and endurance.

Macro-economic indicators

# الطبيب اللبناني د. فيصل الحسيني، رئيس "كارديف" الفرنسية:

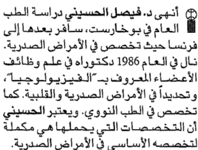
# نظامٌ للعلاج المنزلي بدلاً من المستشفى



د. فيصل الحسيني

بيروت – سناء الطويل

ليس وحده الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي في لبنان يعاني عجزاً مالياً يهدد مصيره، بل أيضاً الضمان الاجتماعي في فرنسا يرزح تحت عجز يفوق الـ 15 مليار يورو. واذا كان هذا الخبر ملفتاً، فالملفت أكثر أنه من طوّر مؤسسة استشفائية في باريس ساعدت على تقليص تكلفة طبابة الأمراض الصدرية لدى صندوق الضمان الفرنسي بنسبة 40 في المئة هو د. اللبناني فيصل الحسيني الذي يرأس حالياً أهم مؤسسة صحية في العاصمة الفرنسية تحمل اسم "كارديف" "comite de l'assistance respiratoire a domicile l'Ile de france" التي تطمح الى التوسع في اختصاصاتها والتشعب في فروعها وصولاً إلى لبنان ورومانيا ومصر.



أنهى د. **فيصل الحسيني** دراسة الطب العام في بوخارست، سافر بعدها إلى فرنسا حيث تخصص في الأمراض الصدرية. نال في العام 1986 دكتوراه في علم وظائف الأعضاء المعروف بـ "الفيزيولوجيا"، وتحديداً في الأمراض الصدرية والقلبية. كما تخصص في الطب النووي. ويعتبر **الحسيني** أن التخصصات التي يحملها هي مكملة لتخصصه الأساسي في الأمراض الصدرية.

يستمر **د. الحسيني** في معاينة مرضاه في مستشفى أوتيل ديو في باريس، وينشط في تمتين التواصل العلمي بين أطباء الأمراض الصدرية في لبنان ونظرائهم في فرنسا. ويحتل منصب السكرتير العام لجمعية أمراض الصدر اللبنانية – الفرنسية التي تعقد مؤتمرها العلمي مرة كل سنتين. ويحرص شديد الحرص على عدم قطع تواصله مع بلده لبنان، سواء على الصعيد الشخصي أم على الصعيد المهني.

## لماذا "كارديف"؟

ويعزو **د. الحسيني** العجز الذي يعانيه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي في فرنسا إلى تطور معدل الحياة لدى المواطنين. إذ بات الناس يعيشون مدة أطول من السابق ويطلبون خدمات طبية أكثر، فضلاً عن تطور المعدات الطبية وتكاليفها. وفي محاولة لتخفيف التكاليف عن كاهل الضمان، عمد **الحسيني** إلى إعادة إطلاق مؤسسة "كارديف"، التي كانت تأسست في العام 1982 لكنها توقفت عن العمل نتيجة عدم تطويرها. وأوضح: "دخلت إلى "كارديف" كطبيب في العام 1993، وأصبحت مديرها الطبي في العام 1996، ثم مديرها العام في العام 2000، وتوليت رئاستها في العام 2003".

باشرت "كارديف" القيام بمشاريع استبدال للعلاجات التي كانت تتم في المستشفى، فطوّرت نظاماً يسمح بمعالجة المريض في المنزل بأقل كلفة ممكنة وبفعالية عالية وموازية لعلاج المستشفى. ويشرح **د. الحسيني**: "تطور الطب مؤخراً بشكل ملحوظ، فالسل وانتفاخ الرئة، على سبيل المثال، كانا من الأمراض الأكثر انتشاراً، وعلاجهما لم يكن بالأمر السهل. أما اليوم، فبات مريض السل يشفى بسهولة إذا حصل على العلاج الصحيح. وبالنسبة لحالات الربو، هناك اتفاق عالمي يحدد طرق المعالجة بحسب المرحلة التي يبلغها المريض. والأمر نفسه بالنسبة لأمراض الشعب المزمنة.

**فرع في رومانيا، وقريباً في لبنان ومصر**

وطرق المعالجة تطوّرت بشكل ملحوظ مع تطور العلاج بالأوكسجين Oxygenotherapie وإمكانية اعتماده في المنزل. ويضيف **الحسيني** أن العلاجات تغيّرت مع تغيّر مسببات المرض، وبالتالي طرق التشخيص باتت مهمة. في البداية، لم يكن هناك تشخيص سريري، أما الآن فأصبح هناك فحوصات تميّز بين ربو وآخر. ربو الحساسية مختلف عن غيره. هناك أشخاص لديهم حساسية في الهرمونات وهو أمر قد يتوقف أو قد لا يتوقف عند سن المراهقة. وهناك أيضاً سيدات يصبن بالربو في حالات الحمل. ويشرح **د. الحسيني** أن التخصص بات مهماً من أجل إيجاد حلول لأمراض الصدر، التي يمكن أن تتحول إلى أمراض مزمنة. أما كيف نقيس فعالية هذه العلاجات وأهميتها؟ فيقول: "إن ذلك بسيط جداً. أنظروا إلى أعمار الناس، المرضى بداء الرئة كانوا يموتون عن عمر لا يزيد على 40 سنة. أما اليوم فأصبح الخطر أقل، والبرهان أن عدد الأشخاص الذين يعمرون باتوا أكثر من قبل. ولا نغفل آثار الدخان على صحة الإنسان، ففي فرنسا بدأ عدد المدخنين بالانخفاض ولم يعد هناك أي مكان مخصص للتدخين سوى الطريق. لقد ترك التدخين آثاره المدمرة عند الناس وتسبب لهم بأمراض الربو وقصور التنفس وغيرها. العلاجات اليوم أصبحت مفيدة وفعّالة،

ولدينا الكثير من البراهين عليها. إن قصور التنفس الناتج عن التدخين خلق فئة من الناس تقضي حياتها يوماً في المستشفى وآخر في المنزل. منذ بدأنا في اعتماد العلاج بالأوكسجين في المنزل زاد معدل الحياة وانخفض معدل دخول المرضى إلى المستشفيات.

## تقنيات العلاج المنزلي

أما كيف بدأت عملية المعالجة بالأوكسجين، فبحسب د. **الحسيني** إنه في العام 1970 ظهرت دراسات تتكلم عن إيجابية العلاج بالأوكسجين، وما لبثت هذه الدراسات أن انتشرت ما بين العامين 1970 و1980 حتى وصلنا إلى اعتماد التنفس الاصطناعي في المنزل للذين يعانون من خطر التعرض للسكتة التنفسية أثناء النوم. أما التقنية الأخرى المستعملة في المنزل، فهي الرذاذ الذي يعتمد على آلة تخرج نوعاً من البخار يتضمن أدوية للربو. وقد خفف هذا العلاج بشكل قوي من حالات اضطرار المريض دخول المستشفى بسبب أزمة ربو قوية.

ويضيف **الحسيني**: "إن العلاج بواسطة الأوكسجين للمرضى الذين يعانون من قصور التنفس المزمن يدخلون المستشفى 5 أو 6 مرات في السنة لمدة أسبوعين أو ثلاثة، ويبقون فيها مدة أسبوع تقريباً في العناية الفائقة. إن الدخول إلى مستشفى أوتيل ديو، حيث أعاين، تكلف المريض الذي يعاني نوبة قصور في التنفس نحو 1400 يورو لليلة الواحدة، بينما يكلف العلاج بالأوكسجين في المنزل 50 يورو في الأسبوع. الفرق إذاً شاسع جداً، إذ أن كلفة ليلتين في المستشفى، أي 2500 يورو، تغطي علاج المريض لسنة كاملة في المنزل.

وهنا لا بدّ من الإشارة إلى أن الضمان الصحي يغطي تكلفة العلاج للمرضى المضمونين في المنزل مئة في المئة مع ما يترافق ذلك من صيانة لآلة الأوكسجين ومراقبة للمريض. فهنا يتولى فريق "CARDIF" مراقبة المرضى ومتابعتهم في منازلهم. هذه المؤسسة تضم أطباء لا يذهبون إلى المنازل بل يقومون بتدريب فريق العمل الطبي، من ممرضات وتقنيين، على كيفية متابعة حالة المريض الصحية. يزور المريض طبيباً للأمراض الصدرية فيشخص له حالته ويحدد ما إذا كان يحتاج إلى الأوكسجين أم لا. ساعتئذ، يرسل "كارديف" فريق عمله إلى منزل المريض بحيث يشرف التقني على عمل الآلة، فيما تتابع الممرضة حالة المريض وتراقبه. وعلى المريض أن يحترم عدد

## كارديف" قلّصت فاتورة الأمراض الصدرية لدى صندوق الضمان الفرنسي 40 في المئة

الساعات التي يحتاجها من الأوكسجين يومياً. إن العلاج الذي نقدمه للمريض في المنزل يمكن إدراجه في خانة العلاج الوقائي للحؤول دون تعرض المريض إلى نكسة تضطره إلى دخول المستشفى.

ويستطرد د. **الحسيني**: "بذلك نساعد الضمان الاجتماعي لناحية تخفيض كلفة استشفاء المرضى الذين يعانون مشاكل في التنفس. والجدير ذكره أن صندوق الضمان الفرنسي اتخذ قراره بزيادة عدد الأسرّة المخصصة للمعالجة الطبية في المنازل من 4 آلاف إلى 15 ألف سرير مع التأكيد على رفع هذا العدد أكثر في المستقبل نظراً للإقبال الذي تشهده "كارديف" في عملها. وفي ما يتعلق بالمصاريف التي تتكبدها المؤسسة، فإن مبلغ الـ40 دولاراً الذي يدفعه الضمان لتغطية تكاليف العلاج في المنزل تساعدنا على تغطية كافة تكاليفنا المادية".

وعند السؤال عن هذا الفرق الشاسع في التكلفة بين العلاج في المنزل والعلاج في المستشفى، يقول **الحسيني**: "المستشفى تبيع المريض خدمة من خمس نجوم. أي كأنه مقيم في أغلى فندق في فرنسا أو كأنهم يعطونه منزلاً ليبيت فيه. فلماذا لا نعالجه في بيته ونوفر عليه وعلى صندوق الضمان الاجتماعي كل هذه المبالغ. مع الإشارة هنا إلى أنه لا فارق في العلاج، فهو نفسه في الحالتين.

## هيكلية "كارديف"

ويشرح د. **الحسيني** كيفية عمل "كارديف" وتفرعاته، بالقول إن Cardif-assistance معروف بمركز المساعدة أو النجدة، وهو يقدم خدماته الطبية لـ 7500

## تكلفة ليلتين في المستشفى تُغطي تكاليف العلاج في المنزل لسنة كاملة

مريض في فرنسا. أما الاستشفاء في البيت hospitalisation a domicile فيتضمن 80 سريراً، ويعنى بالمسنين الذين يحتاجون إلى علاج، فبدلاً من أن يذهب هؤلاء إلى المستشفى من دون أن تقدم لهم هذه الأخيرة أي إضافات في العلاج المحدد أصلاً، نذهب نحن إلى منزل المريض ونهتم بعلاجه.

ويتابع د. **الحسيني**: إن "كارديف" أنشأت مؤسسة جديدة ستباشر عملها في العام 2009 تحمل اسم "Cardif aide a domicile" هذا الفرع لا يقدم خدمات طبية، بل يهتم بكل الخدمات الإنسانية التي تساعد المريض على البقاء في منزله، فيهتم فريق من "كارديف" بإخراجه من المنزل على الأقل ثلاث مرات أسبوعياً لحثه على المشي، ويحضر له الطعام ويقدم له أي مساعدة تلزمه. هذه الخدمة مقدمة لمن هم في الثمانين من عمرهم وما فوق.

إلى ذلك، هناك "CARDIF CENTRE DE TRAITEMENT DES AFFECTIONS RESPIRATOIRES"، وهو ذراع من أذرع "كارديف" المتحركة، حيث أن الممرضة تتابع المريض في منزله وتؤمن له الدواء اللازم بعد أن يكون الطبيب قد شخّص له حالته. والخدمة المتواصلة هذه لا تتوقف، بل تستمر 24/24 ساعة طيلة أيام الأسبوع. ويمكن القول إنه عبارة عن مستوصف متخصص ذات تقنيات عالية يهتم بالمرضى الذين لا يحتاجون إلى علاجات منزلية أو دخول المستشفى. ويزور هذا المستوصف نحو 20 ألف مريض سنوياً.

أما CARDIF CONSEIL SCIENTIFIC فقد موّل نحو 25 دراسة طبية حتى الآن. ويبقى في النهاية CARDIF AIDE SOCIAL الذي يعنى بالمرضى غير المنضوين تحت رعاية الضمان الاجتماعي في فرنسا، ويقدم خدماته الطبية لنحو 5000 مريض سنوياً.

## خطط التوسع

وبحسب د. **الحسيني**، إن مؤسسة المساعدة الطبية "كارديف" ستسعى إلى توسيع نطاق عملها لتشمل مرضى السكري من خلال مدهم بعلاج الانسولين إلى منازلهم. ولن يقتصر عمل "كارديف" على فرنسا، ففي يونيو الجاري سيفتتح أول فرع لـ"كارديف" في رومانيا. والمشروع جاهز ليطبق في لبنان ما إن تستتب الأحوال الأمنية والسياسية فيه. فهل يكون مشروع مثل "كارديف" في لبنان بارقة أمل لتعويم الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي اللبناني وإنقاذه من مشكلة العجز التي يتخبط فيها منذ سنوات؟ ■

# "أبيار": مرحلة التحالفات الستراتيجية

## الرشدان: طرح 10 في المئة لمساهمين ستراتيجيين


مرزوق الرشدان

الكويت ـ عاصم البعيني

فرضت شركة أبيار للتطوير العقاري نفسها لاعباً رئيسياً في قطاع العقار على مستوى المنطقة بعد عامين فقط على تأسيسها. ويرجع هذا النجاح في جزء كبير منه إلى صلابة أساسات هذه الشركة التي ولدت بعد شراكة ما بين "أعيان" للإجارة والاستثمار ومجموعة الرشدان التي تعد بدورها إحدى الشركات الكبرى في مجال التطوير العقاري.
ومؤخراً، بدأت "أبيار" تطبيق مبدأ التحالفات الستراتيجية. فبعد فترة وجيزة على دخولها في شراكة مع شركة "تيكوم" للاستثمارات، إحدى شركات دبي القابضة، تتوجه الشركة لإدراج أسهمها في سوق دبي المالية. في المقابل، هنالك 3 خطوات رئيسية تحدد معالم المرحلة المقبلة في مسيرة "أبيار" وهي: الدخول في شراكة مع شركة مدائن العقارية في الإمارات، وطرح 10 في المئة لمستثمرين ستراتيجيين من الإمارات، وانطلاق مرحلة التوسع نحو قطر والسعودية.

يشير نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة أبيار للتطوير العقاري مرزوق الرشدان إلى أن "الإعلان عن تأسيس "أبيار" جاء بعد عام على انطلاقتها الفعلية. وتزامن إطلاق الشركة مع الكشف عن 3 مشاريع عقارية قائمة يجري تطويرها، وذلك تفادياً لتجارب بعض الشركات التي مر على تأسيسها سنوات عدة ولم تخرج إلى العلن بمشروع واحد. واستمرت "أبيار" في هذا التوجه حتى يومنا هذا، حيث أن 70 في المئة من مشاريعها قيد التنفيذ أو في مراحلها الأخيرة. ويساهم هذا التوجه في بناء الثقة بين المطور والعميل، كما أنه يشكل رسالة واضحة للمستثمرين حول رؤية أبيار للتطوير العقاري".

ويضيف الرشدان: "ترافقت هذه الرؤية مع البدء بخطة واقعية تمثلت في تنفيذ مشاريع بأحجام معقولة من دون الدخول في تطوير مشاريع ضخمة، حيث بدأت الشركة في تطوير أبراج عدة مستهدفة شريحة ذوي الدخل المرتفع من خلال تطوير مشاريع "بوتيك" وفقاً لأعلى المعايير العالمية".

### إلى السعودية وقطر

يوضح الرشدان أن رؤية التطوير لدى الشركة ستشكل أحد أهم العناصر الستراتيجية للتوسع الخارجي، مشيراً إلى تريث في التوسع انطلق من ضرورة توفر حزمة من المشاريع القائمة أو التي يجري تطويرها ضمن محفظة الشركة. "وعلى هذا الأساس وبعد مرور عامين على التأسيس وفي الوقت الذي أوشكت فيه الشركة على الانتهاء من بعض مشاريعها، بدأ العمل على مرحلة التوسع نحو الأسواق الخارجية، وبدأنا في شراء أراض في قطر والسعودية"، بحسب الرشدان. لكنه يؤكد أن "الشركة لن تعلن عن أية مشاريع في هذه البلدان حتى تأخذ هذه المشاريع طريقها إلى التنفيذ، على أن يتم في مراحل لاحقة الإعلان عن تأسيس شركات تابعة متخصصة في هذه الأسواق تحت اسم أبيار- قطر وأبيار- السعودية، مع تمتعها برؤوس أموال مستقلة ومساهمة عدد من المستثمرين المحليين من كلا البلدين"، كما يشير إلى توجه الشركة للتوسع نحو أسواق آسيا ابتداء من العام 2009.

**تأسيس شركات تابعة في السعودية وقطر**

ويلفت الرشدان إلى أن "مرحلة التوسع الخارجي لم تبنَ على أساس أن دبي وصلت إلى مرحلة التشبع أو أنها قد تواجه فقاعة محتملة كما يروج البعض. فلدى إدارة الشركة ثقة مطلقة بالخطط التي وضعتها حكومة دبي، خصوصاً وأنها أخذت طريقها إلى التنفيذ. وعلى هذا الأساس تعد دبي من الأسواق الستراتيجية بالنسبة لشركة أبيار بدليل عملنا على مضاعفة حجم استثماراتنا في هذه السوق قبل الانطلاق في مرحلة التوسع الخارجي". ويُقدر حجم مشاريع "أبيار" في دبي بنحو 20 مليار درهم، مقارنة مع نحو 8 مليارات عند التأسيس.

### مرحلة الشراكات

أدركت شركة أبيار للتطوير العقاري أهمية الدخول في شراكات ستراتيجية. ومن هذا المنطلق، وقعت مذكرة تفاهم لمشروع مشترك مع "تيكوم" للاستثمارات، العضو في مجموعة دبي القابضة، تقوم بموجبها بتطوير عدد من المشاريع متعددة الاستخدامات وبناء الوحدات التجارية والسكنية، والوحدات الخاصة بتجارة التجزئة في المنطقة العالمية للإنتاج الإعلامي،

بالإضافة إلى برج مكون من 70 دوراً في الموقع (أ) من مشروع تيكوم الواقع على شارع الصفوح.

ومن المتوقع أن تصل قيمة المشاريع المشتركة بين "أبيار" و"تيكوم" إلى 8 مليارات درهم إماراتي، حيث يوضح **الرشدان** أن أبيار ستستكمل هذه الخطوة من خلال توقيع عقد جديد يضمها و"تيكوم" مع مطور عقاري عالمي، بهدف تطوير أحد المشاريع. ومن المتوقع أن يشكل هذا العقد الجديد بين الأطراف الثلاثة نموذجاً يتم تطبيقه في مشاريع الشركة الخارجية.

من جهة أخرى، يلفت **الرشدان** إلى أنه سيتم استكمال الخطة الهادفة إلى الدخول في شراكات جديدة، من خلال مذكرة تفاهم مع شركة مدائن العقارية التي تتخذ من الإمارات مقراً لها لتطوير مشاريع عدة بإجمالي استثمارات تتراوح ما بين 2 إلى 3 مليارات درهم. وبموجب هذه الشراكة، تم الاستحواذ على قطعة أرض في مرسى دبي، بالإضافة إلى 4 قطع أخرى ضمن مشروع ميدان الشيخ بن محمد بن راشد.

## البحث عن مساهمين ستراتيجيين

تنبع التطورات المتسارعة التي تشهدها "أبيار" أنها دخلت بالفعل مرحلة التطورات الكبرى والتي توجتها بالإعلان عن تعيين بنك دبي الوطني للاستثمار مستشاراً مالياً ووكيلاً للإدراج الثاني لأسهم الشركة في سوق دبي المالية. ويوضح **الرشدان** أن "هذا التوجه يأتي انطلاقاً من نظرتنا إلى السوق الإماراتية كسوقنا المحلية، ومن الطبيعي اتخاذ هذه الخطوة كون كافة المشاريع الحالية تتواجد في دبي، ويتزامن هذا التوجه مع رفع رأس المال بنحو 54 مليون دولار أي ما نسبته 10 في المئة وطرحها لمساهمين ستراتيجيين من الإمارات. وتهدف الشركة من هذه الخطوة إلى استقطاب الاستثمارات وتعزيز ثقة العملاء والمستثمرين بمشاريعها في الإمارات، وترسيخ مكانتها كمطور إقليمي".

## أبرز المشاريع

وفي ما خص المشاريع التي تقوم الشركة بتطويرها، يقول **الرشدان**: "أوشكنا على تسليم مشروع VQ راديسون ساس في منطقة مرسى دبي. وقد أولت الشركة المشروع اهتماماً خاصاً كونه يشكل نموذجاً للمشاريع التي سيتم تسليمها في المستقبل. والمشروع عبارة عن شقق سكنية مفروشة ستطرح للبيع، علماً أنه يتألف من 20 طابقاً، وتبلغ المساحة المبنية نحو 200 ألف قدم، وسيتم تأجير 15 طابقاً منه لمجموعة راديسون ساس، على أن يتم بيع الطوابق المتبقية". ويضيف: "من جهة أخرى، تستعد الشركة لطرح مشروع آخر في مرسى دبي مؤلف من 40 طابقاً، هذا بالإضافة إلى مشروع مركز أعمال في مجمع دبي للاستثمار، وهو عبارة عن برج مكتبي، ومن المتوقع تسليمه في النصف الأول من العام الحالي".



مشروع أكاسيا أفنيوز

■■

**مشاريع مشتركة مع "مدائن" بنحو 3 مليارات درهم**

■■

**رفع رأس مال الشركة إلى 54 مليون دولار**

■■

ثم ينتقل **الرشدان** للحديث عن مشروع "أكاسيا أفنيوز" الذي يعد أول مشروع للتملك الحر في منطقة الجميرا، ويضم نحو 50 فيللا تم بيعها بالكامل. ويتمتع المشروع بموقعه المميز، ويضم أيضاً برجين: برج أولغانا المكوّن من 38 طابقاً ويضم 137 شقة وعدداً من التاونهاوس والفلل المعلقة والشقق العلوية الراقية، وقد تم بيعه بالكامل، في حين أن البرج الثاني هو برج "هيليانا"، وتم بيع نسبة 70 في المئة من إجمالي الوحدات التي يتضمنها البرج والتي تصل إلى 148 شقة سكنية. وهو يتكون من 45 طابقاً، 6 منها تحتوي على 66 شقة فندقية فاخرة، و10 من الشقق الكبيرة، و72 فيللا. ومن المتوقع أن يتم تسليم المرحلة الأولى من المشروع في العام 2009، على أن تليها المرحلة الثانية في العام 2010.

## مواجهة ارتفاع الأسعار

يواجه المطورون العقاريون في منطقة الخليج معضلة كبيرة في ارتفاع أسعار المواد الأولية والإنشائية، ما ينعكس سلباً على التكاليف الإجمالية لعملية التطوير. ويزيد انخفاض سعر صرف الدولار المسألة تعقيداً. وفي هذا السياق، يقول **الرشدان**: "كون شركتنا تركز على تطوير مشاريع ذات معايير مرتفعة، فإن 90 في المئة من مشترياتنا يتم عن طريق أوروبا، لذا يمكن القول أننا من الأكثر تأثراً جراء ضعف الدولار مقابل اليورو. ومع ذلك يمكن تجاوز هذا التحدي من خلال الواقعية في الأسعار وفي طرح المشاريع على أرض الواقع بدلاً من الورق، وقد سعينا إلى معالجة هذا الخلل بحيث لا يتم البدء في عملية البيع إلا بعد توقيع العقد مع المقاول، ومباشرة تنفيذ المشروع بعد فترة قصيرة على طرحه، ما يحد من الفوارق الناتجة عن اختلاف الأسعار. وقد ساهم هذا التوجه في تخفيض المخاطر الناتجة عن فوارق الأسعار بنسبة 70 في المئة". ■



## نخيل: انشاء 45 ألف وحدة سكنية

أزاحت نخيل الستار عن مشروعها السكني الثاني "بدرة" على الواجهة البحرية في دبي الجديدة. ويتميز المشروع بكونه يوفر وحدات سكنية بأسعار معقولة، تماشياً مع ستراتيجية "نخيل" لتحقيق مبدأ التنمية المستدامة واعتماد التكاليف المنخفضة كعوامل رئيسة في تصميم المشروع. يقع مشروع "بدرة" على امتداد شارع الشيخ زايد بمحاذاة المنطقة الحرة في جبل علي، ويتألف من أربع مناطق هي "ضياء" التي تشمل مجموعة كبيرة من المباني السكنية والمرافق العامة، و"طلة" التي تحتوي على المكاتب التجارية، و"منارة" التي تتكون من مجموعة من المرافق التعليمية والمدنية، و"بهاء" التي تحتوي على المرافق الترفيهية والتجارية الرئيسية. وسيوفر المشروع عند اكتماله 45 ألف وحدة سكنية.

من جهة أخرى، أبرمت نخيل عقداً مع مجموعة الجابر لإنشاء 740 فيلا فاخرة في مشروع "فينيتو" ضمن مشروع الواجهة البحرية بقيمة تزيد على 2 مليار درهم. ويتضمن فينيتو نحو 1,400 فيللا وبيت ريفي، بالإضافة إلى 1,200 شقة سكنية ضمن بنايات منخفضة الارتفاع، ويتوقع أن يستوعب المشروع حين اكتماله نحو 14 ألف نسمة.

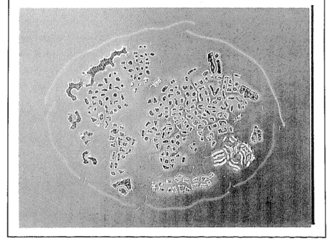


من اليمين رئيس مجموعة الجابر عبيد الجابر و المدير التنفيذي لمشروع الواجهة البحرية مات جويس أثناء توقيع العقد

## "أوكيانا وورلد فيرست": مشروع بـ 5 مليارات دولار

كشفت شركة "أوكيانا وورلد فيرست" (OQYANA World First) النقاب عن المخطط النهائي لمشروعها "أوكيانا وورلد فيرست"، البالغ قيمته 5 مليارات دولار أميركي، والذي يمثل قارة أوستراليا ضمن مشروع "جزر العالم" قبالة سواحل دبي في دولة الإمارات. وأوضح الرئيس التنفيذي للشركة د. وداد السويح أن "تصميم مشروع "أوكيانا" يهدف بشكل خاص إلى تلبية احتياجات النخبة. ويتضمن المخطط النهائي للمشروع، توفير أحدث المرافق الترفيهية والتجهيزات المنزلية، حيث يضمن بيئة صحية ومستقرة للعيش من خلال اعتماد الحلول المبتكرة التي تحافظ على أعلى مستويات الجودة لمياه البحر، إضافة إلى العناصر البيئية الأخرى للمشروع".

ويعد مشروع "أوكيانا وورلد فيرست" الأكبر ضمن المشاريع التي يتم تطويرها في "جزر العالم"، حيث يضم 22 جزيرة إضافة إلى البيوت المائية العائمة التي تتخذ شكل جزر أوستراليا ونيوزيلندا. وستبدأ الأعمال الإنشائية لمشروع جزر المجمّعات السكنية الفاخرة خلال فترة الصيف من العام الحالي، بينما يتوقع انجازه بحلول العام 2012.



## "الفطيم كابيتال" تطلق صندوقين عقاريين بـ 1,84 مليار درهم



أعلنت الفطيم كابيتال، الذراع الاستثمارية لمجموعة الفطيم، أنها استكملت عملية جمع الأموال لكل من صندوق "الفطيم للتطوير العقاري في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، وصندوق "الفطيم للتطوير العقاري وفقاً للشريعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، ويبلغ حجم الصندوقين 1,84 مليار درهم.

وسيركز الصندوقان على تطوير المشروعات الحضرية الضخمة متعددة المرافق. وستدير الصندوقين شركة الفطيم لإدارة الاستثمارات المحدودة، وهي شركة مؤسسة في مركز دبي المالي العالمي ومرخصة من سلطة دبي للخدمات المالية، وتمتلكها بالكامل "الفطيم كابيتال." وسيكون باكورة مشاريع الصندوقين مشروعاً عقارياً متعدد المرافق تبلغ تكلفته 9 مليارات دولار سيقام عند مدخل مدينة القاهرة الجديدة. وسيمنح الصندوقان ومجموعة الفطيم للشركاء المستثمرين فرصة الاستثمار المشترك في بعض المشاريع، مما يتوقع معه أن يتجاوز حجم الاستثمار 37 مليار درهم.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة الفطيم عمر الفطيم: "إن عملية جمع الأموال حققت نجاحاً كبيراً، وتجاوز اهتمام المستثمرين من المؤسسات وأصحاب المشاريع والشركات العقارية في جميع أنحاء العالم التوقعات".



## "إعمار الشرق الأوسط" تطلق "قرية الندى" في السعودية



من اليمين: عبدالعزيز الدعيلج، عايض القحطاني، علاء عبدالله ساعد، وأحمد الكلي

أطلقت شركة "إعمار الشرق الأوسط" "قرية الندى" السكنية ضمن المرحلة الأولى من مشروع "بحيرات الخبر"، التي تبلغ تكاليفها نحو 4,6 مليارات ريال. وتمتد "قرية الندى" على مساحة 250 ألف متر مربع، وتعتبر أول الأحياء السكنية في المرحلة الأولى من مشروع "بحيرات الخبر" التي تصل مساحته إلى 2,6 مليون متر مربع.

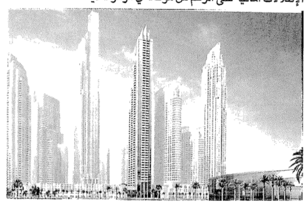
وتضم القرية الجديدة 242 فيللا تحتوي كل منها 3 إلى 6 غرف نوم. ويسهل الوصول من كل أجزاء القرية إلى البحيرة الكبيرة المجاورة والممتدة على مساحة 13000 متر مربع.

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة "إعمار الشرق الأوسط" المهندس **علاء عبد الله ساعد** إلى أن " مشروع بحيرات الخبر يعد أحد أكبر المجمعات السكنية المغلقة في السعودية.

## "إعمار العقارية" تكشف النقاب عن "برج بارك 3"

كشفت شركة إعمار العقارية النقاب عن مشروع "برج بارك 3" السكني الذي يتميز بإطلالة مائية رائعة وينفرد بموقعه ضمن "وسط مدينة برج دبي". وهو يتألف من 60 طابقاً ويقع على ممشى بحيرة برج دبي. وقد أطلقت إعمار مبيعات وحدات "برج بارك 3" والتي تشمل استوديوهات وشققاً تضم غرفة نوم واحدة أو اثنتين أو ثلاث.

ويتميز "برج بارك 3" بالحدائق الخضراء التي بقربه، كما يسهل الوصول منه عبر جسر مخصص للمشاة إلى جزيرة "برج بارك آيلاند" الممتدة على مساحة 25 هكتاراً، وإلى النافورة الموسيقية المتميزة التي تقدم عروضاً رائعة وتقع في منتصف بحيرة برج دبي. وقال مدير إدارة المبيعات في إعمار العقارية **سيف المنصوري** أن المجمع ينفرد بتوفيره لوحدات تمنح السكان فرصة الاستمتاع بأجمل الإطلالات المائية على الرغم من موقعه في مركز المدينة.



## تأسيس "بيت العقارات" برأس مال مليار دولار

شهدت إمارة دبي إطلاق "بيت العقارات" برأس مال مليار دولار، بهدف ضخ استثمارات متنوعة في أسواق الإمارات وباكستان وتركيا. وتسعى "بيت العقارات" إلى تطوير مشاريع عمرانية مبتكرة في الإمارات، تساعدها على أن تصبح واحدة من أفضل خمس شركات للتطوير العقاري في المنطقة خلال العامين المقبلين. وتضم محفظة الأراضي التي تمتلكها الشركة حالياً نحو 6 ملايين قدم مربع في إمارتي دبي وعجمان.

في هذه المناسبة أشار الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة بيت العقارات **محمد نزير**، أن القيادة السياسية للإمارات نجحت في بناء قطاع عقاري مزدهر يوفر فرصاً استثمارية غير مسبوقة. إشارة إلى أن "بيت العقارات" تقوم بتطوير العديد من المشاريع في الإمارات بما في ذلك مشروعاً "بابارو" و"سندانس" ضمن مشروع مجان في دبي لاند.

## "بنيان" تطلق مشروع عين عجمان بتكلفة 3,5 مليارات درهم



أطلقت مجموعة بنيان الدولية للاستثمار مشروع عين عجمان في إمارة عجمان بقيمة 3,5 مليارات درهم إماراتي. ويمتد المشروع على مساحة قدرها 6,27 ملايين قدم مربع تضم 109 قطع أرض متعددة الاستخدام.

ويقع مشروع عين عجمان على مسافة 20 دقيقة من إمارة دبي، ويتألف من أراض ذات مواقع متميزة ومناسبة لتطوير المباني متعددة الاستخدام والتي تتراوح ما بين أبنية مؤلفة من 17 طابقاً وأخرى من 60 طابقاً. وستقوم شركة التطوير العقاري بإنجاز جميع أعمال البنية التحتية للمشروع في العام 2010 بحيث يتم عرض العقارات للتملّك الحر بنسبة مئة في المئة. وأكد رئيس مجلس إدارة مجموعة بنيان الدولية للإستثمار **عبد الله عطاطرة** بأن هذا المشروع سيلعب دوراً مهماً في النمو المستمر للإمارة كمركز أساسي للأعمال.

يذكر أن مجموعة بنيان طورت عدداً من المشاريع السكنية والتجارية بقيمة إجمالية بلغت 3 مليارات درهم إماراتي، كما تعمل حالياً على تطوير عدد من المشاريع لتبلغ قيمتها الإجمالية 10 مليارات درهم إماراتي خلال 3 سنوات.

برعاية كريمة من

## صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل

أمير منطقة مكة المكرمة



# المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد

## ١٩-٢١ أكتوبر ٢٠٠٨م فندق هيلتون جدة - المملكة العربية السعودية

بمشاركة كل من القطاعات الحكومية ذات الإختصاص، أصحاب حقوق الملكية الفكرية، مؤسسات المجتمع المدني والمختصين في حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري والتقليد ويتناول المحاور التالية:

- إستعراض أفضل التطبيقات العالمية في التوعية وبناء القدرات واتخاذ الإجراءات الفعالة.
- إستعراض أصحاب العلامات التجارية لتجاربهم الناجحة ومساهمتهم في اتخاذ القرارات وتطبيقها.
- مشاركة المختصين من مؤسسات حماية المستهلك وحماية حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري والتقليد في العالم العربي ووضع الحلول لهذه الظاهرة.
- العمل على تنفيذ توصيات المنتدى في مختلف الدول العربية.

### تنظيم



جامعة الدول العربية







الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة

### مؤسس مشارك

Panasonic
ideas for life



راديو وتلفزيون العرب

### الشريك الإستراتيجي



الغرفة التجارية الصناعية بمحافظة جدة

### الراعي الذهبي

CISCO

### الرعاة الإعلاميون













لا شيء يعدل





لمزيد من المعلومات الاتصال على الارقام التالية : هاتف ٤٢٤٢ ٦٥٢ ٢ ٩٦٦+ فاكس ٨٢٨٢ ٦٥٢ ٢ ٩٦٦+
www.arabworldprotect.com - info@arabworldprotect.com بريد الكتروني:



## تنظيم القطاع العقاري في أبوظبي

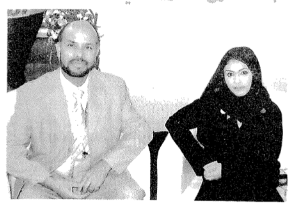


من اليسار وكيل الدائرة محمد عمر عبدالله ورئيس لجنة العقارات في غرفة تجارة وصناعة أبوظبي عتيبة سعيد العتيبة

وقّعت دائرة التخطيط والاقتصاد في أبوظبي وغرفة تجارة وصناعة أبوظبي اتفاقية بشأن تنظيم القطاع العقاري في إمارة أبوظبي. وتنص الاتفاقية على أن يعمل الطرفان لإيجاد رؤية موحدة لآلية تطوير وتحديث أنشطة القطاع العقاري والأشخاص العاملين فيه في الإمارة والعمل على تطوير وتحديث متطلبات وإجراءات ترخيص أي من الأنشطة العقارية وتوحيد البيانات وتبادل المعلومات والوثائق والمستندات التي تتعلق بأعمال وأنشطة القطاع العقاري في الإمارة والمنشآت العاملة في هذا القطاع .

واتفق الطرفان على أن يتم تأهيل الأشخاص العاملين في القطاع العقاري وذلك وفق البرامج التدريبية التي تضعها الغرفة بالتنسيق مع الدائرة . وتكمن أهمية هذه الاتفاقية في توحيد جهود الدائرة والغرفة لتطوير القطاع العقاري في إمارة أبوظبي ورفع كفاءة مهنية القطاع بما يعود بالفائدة على الإمارة والمستثمرين.

## البناء تطرح مشاريعها في الإمارات



نورة النويس ود. محمد قيدوم

كشفت شركة البناء للإستثمار العقاري النقاب عن ثلاثة مشاريع عقارية جديدة في أبوظبي، دبي والفجيرة، كما وقعت اتفاقية مع شركة ري ماكس أبوظبي العقارية، تقضي بتولي الأخيرة تسويق مشاريع شركة البناء العقارية في داخل الإمارات وخارجها.

أوضحت المديرة التنفيذية لشركة البناء **نورة النويس** أن لشركة البناء مشاريع متعددة في الإمارات، مثل برج القصيص في دبي وبرجين في الفجيرة، ومجمع سكني في أبوظبي.

في المقابل، أوضح المدير التنفيذي لشركة ري ماكس د. **محمد قيدوم** أن فرع الشركة في أبوظبي سيستعين بتجربة الشركة العالمية وخبراتها ومؤهلاتها المهنية ضمن السوق الإماراتية والاستفادة منها في مجالات عدة، كالتدريب، والأنظمة.

## شركة AAA تباشر بيع برج "إكليبس" في قرية الجميرا

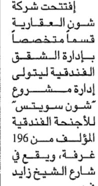



أطلقت شركة AAA Appraisers عملية البيع المسبق للبرج المكتبي "إكليبس" Eclipse، والذي تتجاوز تكلفته الـ200 مليون دولار.

ويقع المشروع في قرية الجميرا في دبي على مساحة 59 ألف قدم مربع. وتبلغ مساحة البناء 350 ألف قدم مربع، ويتضمن البرج 252 مكتباً تجارياً وملعب "سكاي" للغولف، إضافة إلى 670 موقفاً للسيارات.

ولفت مدير عام مجموعة AAA **يوسف يعقوب إبراهيم** إلى أن شركة AAA تتيح الفرصة أمام المستثمرين، ومنذ اللحظة الأولى لشرائهم، الانتقال إلى مكاتب مجهزة بالكامل في أبراج "غالاريز" Galleries Towers في مشروع "جبل علي داون تاون" والاستفادة من كافة الخدمات المرافقة مجاناً، إلى جانب حصول المستثمر أو المشتري على ترخيص تجاري وتأشيرة مستثمر لكل مكتب وفوراً، وأشار إلى قيام الشركة بالاستثمار في مشروع سياحي في ريف دمشق بكلفة ملياري ليرة سورية.

## شون العقارية تطلق "شون سويتس"



إفتتحت شركة شون العقارية قسماً متخصصاً بإدارة الشقق الفندقية ليتولى إدارة مشروع "شون سويتس" للأجنحة الفندقية المؤلف من 196 غرفة، ويقع في شارع الشيخ زايد في دبي.

وتوقع نائب رئيس "شون العقارية" **دانيال شون** أن يوفر "شون سويتس" للمستثمرين عوائد ثابتة ومستقرة يمكن أن تصل نسبتها إلى نحو 20 في المئة، كما توفر هذه الفرصة الاستثمارية ميزات أخرى مثل إصدار إقامة للمستثمر وإمضاء 22 يوماً في "شون سويتس" مجاناً كل عام وذلك حسب توفّر الغرف والحجوزات.



## الاولى أس كي للمقاولات: شراكة سعودية-كورية

في سياق ستراتيجيتها الرامية إلى أن تتحول إلى أكبر شركة عقارية سعودية خلال السنوات الخمس المقبلة، وقّعت شركة الأولى للتطوير اتفاقية شراكة جديدة مع SK الكورية لتأسيس شركة متخصصة بالانشاءات تحت مسمى "الاولى SK للمقاولات" برأس مال مدفوع 200 مليون ريال، وبنسبة 60 في المئة لـ "الأولى" و40 في المئة لـ SK. ومثّل شركة الأولى للتطوير في حفل التوقيع كل من **عبدالله الفوزان، عصام المهيدب، عايض القحطاني، وعبد العزيز الدعيلج.**

وفي تعليقه على هذه الاتفاقية، أشار الرئيس التنفيذي لشركة الأولى للتطوير **عبد العزيز الدعيلج** إلى أن هذه الخطوة تكمل سلسلة الاتفاقيات الأخرى التي أعلنت عنها الاولى مؤخراً باتجاه توسيع حجم نشاطها في بناء الوحدات السكنية التي تشهد نسبة طلب مرتفعة. وأضاف أن "الأولى SK للمقاولات" ستبدأ بمزاولة أعمالها من مقرها الرئيسي في الخبر اعتباراً من شهر ديسمبر المقبل، على أن تفتح فروعاً أخرى لها في كل من الرياض وجدّه منتصف العام المقبل.

## شراكة بين "أبيار للتطوير العقاري" و"مدائن العقارية"





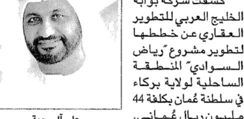
من اليمين: عبد العزيز العور، الرئيس التنفيذي لشركة مدائن العقارية، ومرزوق الرشدان، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة أبيار للتطوير العقاري

وقّعت شركتا "أبيار للتطوير العقاري" و"مدائن العقارية"، اتفاقية شراكة لتطوير مشروعين جديدين في دبي، خلال العام الحالي، بقيمة إجمالية تبلغ 3 مليارات درهم.

يضم المشروع الأول، في مرسى دبي، برجاً سكنياً من 107 وحدات سكنية فاخرة، إضافة إلى التاون هاوس. ومن المقرر أن تبدأ أعمال الإنشاء فيه في النصف الثاني من العام الحالي.

أما المشروع الثاني، الذي يقع في ميدان مميز بالقرب من منطقة ند الشبا في دبي، فيجمع مرافق سكنية وتجارية، إلى جانب محال التجزئة. وتبلغ مساحة البناء الإجمالية 884,8 ألف قدم مربع، وقد بدأت أعمال تصميم المشروع على أن تنطلق أعمال الإنشاءات في الربع الأول من العام 2009.

## "بوابة الخليج العربي" تطور "رياض السوادي" في سلطنة عُمان



علي آل رحمة

كشفت شركة بوابة الخليج العربي للتطوير العقاري عن خططها لتطوير مشروع "رياض السوادي" المنطقة الساحلية لولاية بركاء في سلطنة عُمان بكلفة 44 مليون ريال عُماني. وأوكلت الشركة لـ "عقارات. كوم" إدارة عمليات البيع والتسويق بشكل حصري للمشروع. وقد تم بيع كافة وحدات المرحلة الأولى بعد إطلاق المشروع في مطلع العام الحالي و سيتم طرح المرحلة الثانية خلال الأشهر القليلة المقبلة.

ويقع مشروع "رياض السوادي" في منطقة ريفية ساحلية تُعرف بـ "السوادي"، وسيضم 190 فيللا ذات مساحة بناء إجمالية تبلغ 3 آلاف قدم مربع، بالإضافة إلى مبنى الخدمات الذي سيوفّر 90 شقة مفروشة. ويشتمل المشروع على مساحات مخصصة للبيع بالتجزئة، بالإضافة إلى صالة رياضية ومنتجع صحي والعديد من المطاعم وحديقة واسعة ومنتزهات وأودية مائية طبيعية.

## سكنا توفّر الرهون العقارية في مشروع بورتاريف




بعد توقيع الاتفاقية

وقّعت شركة سكنا للحلول الإسكانية المتكاملة مذكرة تفاهم مع "بورتاريف"، أحد مشاريع بيت أبوظبي للاستثمار، لتوفّر بموجبه خدمة الرهونات الإسلامية للراغبين في التملّك في أبراج المشروع الثلاثة والواقعة في جزيرة الريف. وبموجب الاتفاقية، ستوفر "سكنا" مجموعة مبتكرة من المنتجات والخدمات المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، لتسهيل شراء الشقق في مشروع بورتاريف.

واعتبر رئيس مجلس إدارة المشروع **فواز علي الجودر** أن رهونات سكنا العقارية ستتيح للأفراد التمتع بالمساكن الفاخرة المطلة على مياه الخليج، والمقامة في موقع ستراتيجي". من جهته أشار الرئيس التنفيذي لشركة سكنا ر. لكشمانان إلى أن مجموعة حلول التمويل المتنامية التي تقدمها الشركة لمشتري المنازل، تمنح المزيد من الناس فرصة التمتع بنمط الحياة على الجزر".

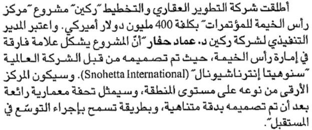


## "أدنيك" تكشف النقاب عن منطقة "مركز العين للمؤتمرات"

كشفت شركة أبوظبي الوطنية للمعارض "أدنيك" النقاب عن مشروع مدينة مصغّرة للأعمال والسكن في مدينة العين، يحيط به مركز للمؤتمرات وفندق ومركز ثقافي جديد، وتبلغ تكلفة المشروع 3,5 مليارات درهم إماراتي.

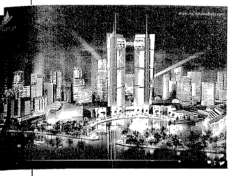
وقال المدير التنفيذي لـ "أدنيك"، **سيمون هورجان**: "تم تصميم هذا المشروع لمصلحة المجتمع، وهو يتميّز بمساحات مفتوحة شاسعة متصلة مع بعضها البعض بممرات ومساحات غير مخصصة للسيارات ويمكن الاستفادة منها".

ويركّز المشروع، الذي يعتبر الأول من نوعه في مدينة العين، على تطوير صناعة المؤتمرات وخلق وجهة نابضة للأعمال والحياة العصرية للسكان والزائرين على حد سواء. وسيشيّد مركز المؤتمرات والفندق في قلب المشروع على أحدث المستويات العالمية بتكلفة قدرها 387 مليون درهم. وسيعملان كنقطة ارتكاز يعتمد عليها المشروع لاستقطاب الأعمال ومنظمي المعارض والوفود والسائحين.



مخطط المشروع

## "ريم للتطوير" تسلّم "جزيرة الريم"



باشرت شركة ريم للتطوير، المطوِّرة لمشروع "نجمة أبوظبي"، تسليم المكاتب والوحدات السكنية ومساحات التجزئة من مشروع الواجهة المائية "جزيرة الريم" الذي تقدر تكلفته بـ 30 مليار درهم.

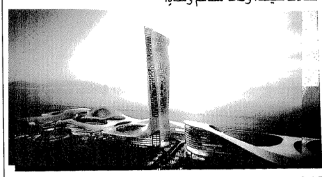
ويبلغ إجمالي مساحة الأراضي التي تمّ تسليمها للمطوّرين من المرحلة الأولى للمشروع 201,936 متر مربع. وتضم مجموعة المستثمرين في المشروع: يونيون ناشيونال بانك، يونايتد هولدينغز، دار الظبي ريل إستيت، داماك بروبيرتيز، إماريتس كينغنام كونستركشين ورادمان بروبيرتيز.

وأشار المدير التنفيذي لشركة ريم للتطوير **عبد الحميد محمد سعيد** إلى أن المشروع لاقى إقبالاً كبيراً من قبل المستثمرين كونه يركّز على الأعمال التجارية والترفيهية والمناطق السكنية التي ترمي إلى خلق مجتمعات تطويرية ضمن الطبيعة المائية.

## "ركين" تنفّذ مشروع مركز رأس الخيمة للمؤتمرات والمعارض

أطلقت شركة التطوير العقاري والتخطيط "ركين" مشروع "مركز رأس الخيمة للمؤتمرات" بكلفة 400 مليون دولار أميركي. واعتبر المدير التنفيذي لشركة ركين **د. عماد حفار** "أنّ المشروع يشكّل علامة فارقة في إمارة رأس الخيمة، حيث تم تصميمه من قبل الشركة العالمية "سنوهيتا إنترناشيونال" (Snohetta International). وسيكون المركز الأرقى من نوعه على مستوى المنطقة، وسيمثل تحفة معمارية رائعة بعد أن تم تصميمه بدقة متناهية، وبطريقة تسمح بإجراء التوسّع في المستقبل".

وسيضم المركز مساحات قابلة للتأجير تصل إلى 50 ألف متر مربع، و5 قاعات للمعارض، 3 فنادق (البرج من فئة 5 نجوم، الواحة من فئة 4 نجوم، وإكسبو من فئة 3 نجوم)، ومجمّعاً للتسوّق مكوناً من 3 طوابق، 7 صالات سينما، وقاعة مطاعم ومقاهٍ.





## "زايا" تطلق مشروعها الأول في أبوظبي

أطلقت شركة التطوير العقاري "زايا" التي تم تأسيسها مؤخراً في أبوظبي، مشروعها الأول المتمثل بمنتجع "نوراي" الفاخر على جزيرة "نوراي" الطبيعية، قبالة شواطئ أبوظبي. وتوفّر هذه الجزيرة مجموعة من الفلل الشاطئية والعائمة الفخمة، إضافة إلى جميع الخدمات والمرافق التي قد يوفّرها أرقى منتجع للنخبة، وتضم فندقاً عصرياً و3 مطاعم عالية وعدداً من قاعات الاستراحة. يضاف إلى ذلك، وجود مهبط للمروحيات، ومرسى للسفن مع ردهة استقبال للقادمين، ومنتجع صحي كامل التجهيزات، ومركز للرشاقة، وشواطئ خاصة، ومرافق لممارسة مختلف الرياضات المائية.

الشركة المؤسّسة والرئيسة التنفيذية لشركة "زايا"، **نادية بن زعل** قالت إن الشركة ستعمل على تطوير حلول مبتكرة لأساليب الحياة العصرية، بما يتجاوز بكثير التصميم المعماري ومواد البناء.

LUXURY
STARTS HERE.

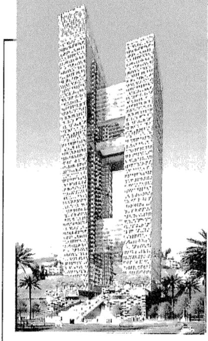



تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.

Health Warning: Smoking is a main cause of lung cancer, lung diseases and of heart and arteries diseases.




بهاء أبو حطب




# ليمِتلِس تبني أولى المباني "الخضراء" في الأردن

تعتزم شركة ليمِتلِس، ذراع التطوير العقارية لشركة دبي العالمية، تشييد المباني "الخضراء" الأولى من نوعها في الأردن والتي تراعي المعايير البيئية العالمية. وتتألف المباني من برجين هما الأعلى في الأردن ويبلغ ارتفاع كل منهما 200 متر بقيمة 300 مليون دولار أميركي. وسيساهم البرجان بتوفير تكاليف تصل إلى مليوني دولار أميركي سنوياً.

وقد عيّنت "ليمِتلِس"، شركة موري/جان أركيتكتس كمصمّم أساسي للبرجين. وقال المدير المسؤول لشركة ليمِتلِس في الأردن **بهاء أبو حطب**: "سيرتقي برجا ليمِتلِس بمفهوم المباني الصديقة للبيئة إلى مستويات جديدة. فعلى سبيل المثال، ستساهم أنظمة تدوير المياه في خفض إستهلاك سكّان البرجين للطاقة بمعدّل 75 ألف ليتر يومياً – أي نسبة 25 في المئة من التوفير".

وسيتم تشييد البرجين في منطقة عبدون في عمّان من 60 طابقاً تضم أكثر من 550 شقة فخمة. أما المستوى الأرضي، فيضم ساحةً تصل مساحتها إلى ألف متر مربع. ويرتبط البرجان بباحة خارجية مشتركة تصل مساحتها إلى 5600 متر مربع وهي العلامة الفارقة التي تتميز بها كافة مشاريع شركة ليمِتلِس.

# "الفارعة للعقارات" تطلق "إيميج ريزيدنسيز"

أطلقت "الفارعة للعقارات" مشروع "إيميج ريزيدنسيز" (Image Residences) المكون من برجين سكنيين، بقيمة 505 ملايين درهم إماراتي. ويعدّ هذا المشروع أول مشاريع الشركة ضمن مجمع "داون تاون جبل علي". ويتألف "إيميج ريزيدنسيز" من برجين يضم أحدهما 17 طابقاً والآخر 11 طابقاً. وسينضم هذا المشروع إلى سلسلة مشاريع الشركة والتي تخطت قيمتها الإجمالية مليار درهم إماراتي. وتشمل "لو غراند شاتو" و"مانهاتن للشقق الفخمة" و"مالبوري مانشنز"، وتقع جميعها في "قرية جميرا". ومن المتوقع أن يكتمل المشروع في العام 2011 حيث سيتم توفير الوحدات ضمنه مع برنامج تمويل ميسر يغطي نسبة تبلغ نحو 90 في المئة.



# العديد العقارية تستثمر 8 مليارات درهم

كشف الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة العديد العقارية **محمود الشيباني** أن استثمارات شركته تصل إلى 8 مليارات درهم، وتتركز معظمها في أبوظبي، مضيفاً أن "العديد ستدخل في مشاريع جديدة في دبي في الفترة القصيرة المقبلة وفي سورية ومصر في نهاية العام الحالي". ومن أبرز مشاريع الشركة، 8 أبراج في جزيرة الريم سيبدأ إنشاؤها في نهاية العام الحالي، وسيتم التسليم في العام 2011. وأشار **الشيباني** إلى أن المستثمرين في الأبراج هم من أصحاب الدخل المتوسط والدخل العالي، وأن الشركة تعتمد في عملية البيع على نظام الدفعات المقسطة بشكل مريح، بمعدل 20 في المئة قبل التسليم و80 في المئة عند التسليم. وتبلغ الأسعار 1600 درهم للقدم المربع.

واعتبر **الشيباني** أن مشكلة ارتفاع أسعار مواد البناء عامة وتطال الجميع، "والحل في يد الحكومة".

محمود الشيباني

# "طموح" تتوسع إلى فييتنام

كشفت مديرة المبيعات والتسويق في شركة طموح **ساميا بوعزة** أن مشروع جزيرة الريم الذي تملك الشركة حصة 60 في المئة أصبح في مرحلة التطوير الرابعة بعد أن تم بيع المراحل الثلاث. وأضافت **بوعزة** "لدينا مشاريع أخرى مثل الميناء بلازا الذي يتم تطويره مع شركة القدرة العقارية، المركز الرئيسي لـ رويال غروب، جزيرة فانتزي آيلند، إضافة إلى مشاريع أخرى سيتم إطلاقها خارج أبوظبي". وتوضح **بوعزة** أنه سيتم في بداية العام 2010 إنجاز أول 13 برجاً في مشروع مارينا سكوير (المرحلة الأولى)، وبين العامين 2012 و2013 سيتم إنجاز وتسليم المراحل الثلاث الأخرى. أما مشاريع "طموح" خارج سوق الإمارات، فتتركز في الأسواق الناشئة مثل دول آسيا. وقد تم افتتاح مكتب للشركة في فييتنام، لمواكبة النمو الحاصل، والاستثمار في مشاريع عقارية.


ساميا بوعزة

# منتدى الاقتصاد العربي في دورته الـ 16

شكّل منتدى الاقتصاد العربي بدورته الـ 16 (2 و3 مايو) بمجرد انعقاده في بيروت، نجاحاً، لاسيما بعد أن بدأ وكأنه حدث استباقي لما شهدته بيروت، بل لبنان، خلال الأيام التي تلت، من أحداث أمنية يؤمل أن تنطوي نتائجها وتداعياتها مع اتفاق الدوحة، الذي يبدو وكأنه شكّل منعطفاً مهماً أقله في هذه المرحلة.

وانعقاد منتدى الاقتصاد العربي يبقى بالتالي، مؤشر نجاح بقطع النظر عن عدد المشاركين العرب فيه، وهم بالطبع أقل مما عرفه هذا المنتدى في دوراته السابقة. لكن المشاركة الخارجية بالحجم الذي كانت عليه فضلاً عن نوعيتها، إنما تعكس أمرين: الأول، الرهان على مستقبل لبنان وعلى مزاياه الاقتصادية والاستثمارية، والإيمان بمدى أهميته كواحة عربية متميزة. والثاني، هو الثقة بمجموعة الاقتصاد والأعمال، وبالدور الذي تضطلع به، وبقدرتها على التكيف مع الظروف الصعبة.

فالمنتدى، وبالظروف التي انعقد في ظلها كان بمثابة بسمة في أيام عابسة، وامتحاناً جديداً يضاف إلى الامتحانات السابقة التي اجتازتها "الاقتصاد والأعمال".

وانطلاقاً من ذلك، فإن منتدى الاقتصاد العربي بدورته الـ 16 تمكّن من أن يتميز في أمور عدة هنا أبرزها:

أولاً: استقطب مشاركة عربية وبخاصة خليجية تميزت بالنوعية من خلال مشاركة العديد من الوزراء الحاليين والسابقين إضافة إلى محافظي بنوك مركزية وقادة مؤسسات كبرى عاملة في قطاعات مختلفة.

ثانياً: دلت المشاركة الموريتانية رفيعة المستوى، على الرغم من التبديل الحكومي الذي أعقبها، على أهمية لبنان كمنبر للترويج للمرحلة المقبلة التي تستعد لها موريتانيا لا سيما في ظل الجهود التي تبذلها لاستقطاب الاستثمارات.

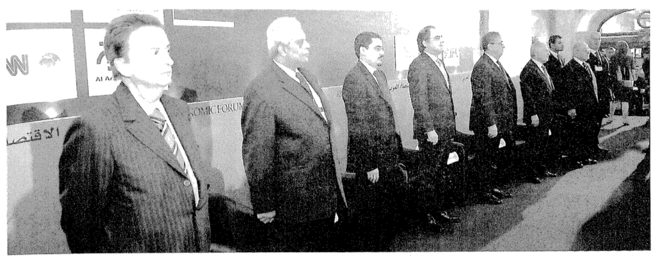
ثالثاً: تميز المنتدى بالموضوعات التي طرحها والتي تعكس قضايا راهنة وساخنة، سواء لجهة التحديات لمرحلة ما بعد الفورة النفطية أم لجهة اتجاهات الأموال العربية الخارجية، أم لجهة التحديات التي تواجه القطاع المصرفي ناهيك عن القطاع العقاري في العالم العربي وما يشهده من فورة غير مسبوقة. يضاف إلى هذا وذاك، الموضوعات المتعلقة بالتضخم وعلاقته بالعملات العربية وبخاصة الخليجية، وبمشكلة الغذاء وارتفاع أسعارها إلى مستويات قياسية.

رابعاً: تميز المنتدى كذلك، بنوعية المتحدثين الذين قدموا أوراق عمل أو مداخلات جاءت على مستوى عال سواء من حيث المعلومات التي طرحتها أو من حيث التحاليل والاضاءات التي قدمتها، الأمر الذي مكّن المنتدى من المحافظة على زخمه منذ افتتاحه حتى لحظة اختتامه.

خامساً: كان من الطبيعي أن يخص المنتدى لبنان بجلسة خاصة شارك فيها وزيران وممثلون عن القطاع الخاص، وتميزت بمداخلات مهمة وغنية سواء من حيث إبراز خصائص الاقتصاد اللبناني أو من خلال الإضاءات على بعض التشوهات والجوانب السلبية.

سادساً: شهد المنتدى كعادته تكريماً لقيادات لبنانية وعربية مميزة في مجالات عملها وفي بلدانها.

في الصفحات التالية تغطية للمنتدى ولأبرز النشاطات التي شهدها.



المنصة الرئيسية من اليسار: رياض سلامة، عبدالله العطية، الزين ولد زيدان، د. جهاد أزعور، عمرو موسى، رؤوف أبو زكي ود. فرنسوا باسيل

## الجلسة الافتتاحية

# مشاركة رؤساء حكومات ووزراء واستقطاب 600 مشارك

افتتح رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة، ممثلاً بوزير المالية د. جهاد أزعور منتدى الاقتصاد العربي في دورته الـ16 (فندق إنتركونتيننتال فينيسيا) في حضور حشد بلغ نحو 600 مشارك.

حضر جلسة الافتتاح أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى، الوزير الأول في موريتانيا الزين ولد زيدان، نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير الطاقة والصناعة القطري عبدالله بن حمد العطية، وزير الاقتصاد في الإمارات المهندس سلطان بن سعيد المنصوري، وزير الاستثمار المصري د. محمود محي الدين، وزير المالية الأردني د. حمد الكساسبة، محافظ مصرف ليبيا المركزي فرحات عمر بن قدارة ومحافظ سلطة النقد الفلسطينية د. جهاد الوزير، والوزراء السابقون السادة: د. محمد حلايقة (الأردن)؛ بدر الحميضي ود. يوسف سيد حسن الزلزلة ود. علي الزميع (الكويت)؛ رئيس صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي، أمين عام المجلس الأعلى للاستثمار في السودان أحمد محمد شاور، رئيس اتحاد المصارف العربية عدنان يوسف، أمين عام مجلس الوحدة الاقتصادية العربية د. أحمد جويلي ورئيس الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي عبدالكريم العامري، إضافة إلى حشد كبير من رجال الأعمال والمستثمرين من مختلف البلدان العربية وبعض البلدان الأجنبية.

ومن لبنان شارك في جلسة الافتتاح وزير الاقتصاد سامي حداد، وزير المالية د. جهاد أزعور، وزير السياحة جو سركيس ووزير الاتصالات مروان حمادة، والنواب: غسان تويني، أنور الخليل وياسين جابر، إضافة إلى وزراء ونواب سابقين ورؤساء الهيئات الاقتصادية.

---

شهدت جلسة الافتتاح كلمات ألقاها على التوالي: مدير عام "مجموعة الاقتصاد والأعمال" رؤوف أبوزكي، رئيس جمعية مصارف لبنان د. فرنسوا باسيل، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، نائب رئيس الوزراء وزير الصناعة والطاقة في دولة قطر عبدالله بن حمد العطية، أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى، الوزير الأول في موريتانيا الزين ولد زيدان ووزير المالية اللبناني د. جهاد أزعور.

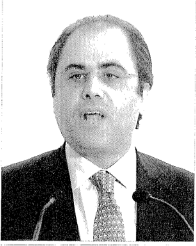
### جهاد أزعور

ألقى الوزير أزعور كلمة جاء فيها: "مؤتمرنا هذا العام، يتميز بأنه يكسر حلقة الجدل السياسي المفرغة التي يدور فيها لبنان، ويعبّر أكثر من أي مرة سابقة عن طموح اللبنانيين إلى استعادة الدور العربي والإقليمي الذي كان لبلدهم".

وبعد أن تناول التحدّيات الاقتصادية والتنموية التي تواجه المنطقة العربية، والظروف غير الملائمة التي واجهت لبنان، قال: "تمكنت الحكومة من تحسين المؤشرات الاقتصادية للعام 2007، حيث شهدت المالية العامة تحسناً كبيراً، من أبرز تجلياته انخفاض نسبة الدين إلى إجمالي الناتج المحلي بنحو 7 في المئة، وتسجيل تراجع في عجز الموازنة إلى نحو 15 في المئة، رغم ارتفاع التحويلات لمؤسسة كهرباء لبنان، وهي نتيجة "فاقت التوقعات"، بحسب صندوق النقد الدولي. وتمكنت الحكومة من تقليص المخاطر التمويلية للدولة اللبنانية من خلال السياسة الفاعلة



الزين ولد زيدان



الوزير جهاد أزعور



عمرو موسى

والجديدة لإدارة الدين العام، والإجراءات التي اتخذتها في هذا الإطار، وأحدثها عملية الاستبدال الناجحة الأسبوع المنصرم، لاستحقاقات سندات بالعملات الأجنبية بقيمة 882 مليون دولار، والتي ساهمت في معالجة أكثر من 80 في المئة من استحقاقات الدولة بالعملات الأجنبية لهذه السنة".

وأضاف: "فيما استمر التحسن في المؤشرات النقدية والمصرفية، سجّل النشاط الاستثماري العقاري تقدماً ملحوظاً، وارتفعت نسبة الصادرات اللبنانية إلى أكثر من 25 في المئة. وقد تكون نسبة النمو المحققة في 2007 وهي 4 في المئة، أبرز مظاهر صمود الاقتصاد اللبناني أمام الأعاصير السياسية. ووفق المعطيات المتوافرة لدينا عن الفصل الأول من 2008، فإنه من السهل أن يتحقق في 2008 نمو بالنسبة نفسها، إذا بقي الوضع على حاله. أما إذا تحسنت الأوضاع السياسية، وهذا ما نأمله ونتمناه، فالنمو قد يصل إلى ما بين 7 و8 في المئة، في حال استعاد البلد استقراره".

## ولد زيدان

وألقى **الزين ولد زيدان** كلمة شدد فيها على الظروف الدولية التي ينعقد فيها المنتدى، وقال: "يأتي على رأس التحدّيات الظرفية الارتفاع المذهل في أسعار المواد الغذائية وندرتها في الأسواق الدولية في ظل تراجع النمو الاقتصادي العالمي وتذبذب أسعار صرف بعض العملات الرئيسية. ولعل السبيل الأمثل لمواجهة هذه الأزمة يكمن في استغلال الموارد المائية والأراضي الزراعية الخصبة التي تزخر بها بعض الدول العربية، اعتماداً على توظيف الفوائض المالية العربية لتمويل مشروعات ضخمة تعتمد أحدث التقنيات الزراعية".

وأوضح أن الحكومة الموريتانية "تسعى بالتعاون مع بعض الجهات المتخصصة مثل الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي لتنفيذ خطة زراعية طموحة تمكّن من استغلال المقومات المهمة التي تحظى بها بلادنا في مجال التنمية الزراعية بشقيها النباتي والحيواني وخصوصاً الأسماك والثروة الحيوانية والأراضي الزراعية المروية التي لا يستغل منها حالياً سوى نسبة 8 في المئة".

وأضاف: "تعمل الحكومة الموريتانية على تعزيز السياسات الاقتصادية الكلية الرامية إلى تسريع وتيرة النمو الاقتصادي والتحكم في التضخم، وتنفيذ إصلاحات بنيوية لتثمين مقدرات النمو، وتنويع الصادرات وتعزيز تنافسية وإنتاجية الاقتصاد وتحسين نجاعة الاستثمار العمومي وترقية الاستثمار الخصوصي".

## عمرو موسى

وكان لـ **عمرو موسى** كلمة تطرق فيها إلى القمة التنموية الاقتصادية والاجتماعية المرتقب عقدها في الأيام الأولى من يناير 2009، وقال إن المقصود من هذه القمة أن تسهم في رسم خريطة طريق إيجابية لتحقيق مسار التنمية الشاملة للمجتمعات العربية، بمشاركة حقيقية من القطاع الخاص ومنظمات المجتمع المدني العربية.

وقال: "يقوم المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي بمتابعة الإعداد للقمة، التي سوف تستهدف فتح بوابات التعاون الاقتصادي العربي، وأدعوكم للإنضمام إلى الاجتماعات التحضيرية الجارية وتأكيد دور القطاع الخاص في رسم خريطة المستقبل. هذه فرصة حقيقية أمامكم يا رجال الأعمال وأهل التجارة والصناعة والمصارف لتأكيد دوركم في رسم مستقبل العمل العربي والتفاعل الإقليمي".

وأضاف: "أما الموضوعات التي نؤكد أولوية عرضها على القمة فسوف تشمل رسم خطة الانتقال من منطقة التجارة الحرة إلى إقامة اتحاد جمركي على الطريق نحو سوق عربية مشتركة في العام 2020، واختيار مشروع أساسي لدعم الاقتصاديات العربية يقوم على تطوير قطاع النقل بإقامة خطوط سكك حديد تربط الدول العربية وطرق واسعة للنقل البري، وكذلك دعم المشروع القائم للربط الكهربائي بين الدول العربية والتوسع فيه. وسوف تراجع القمة من الناحية الاجتماعية مبادرة تطوير التعليم، وتهتم بدور المرأة وتؤكد أهمية مواكبة التطوير الاجتماعي للتطور الاقتصادي".

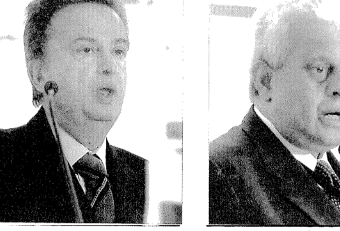
## عبد الله العطية

وتحدث **عبدالله العطية** فقال: "لعلنا نتفق جميعاً أن البلدان العربية تواجه تحديات محورية تتطلب منا الوقوف بصدق وجرأة مع أنفسنا ومع الآخرين بوعي تام لحجم تلك التحديات وما تتطلبه من جهود".

وتابع: "يفترض أن تبنى عملية التنمية والازدهار الاقتصاديين في بلداننا العربية على قاعدتين أساسيتين: الأولى تتمثل في وجود أجهزة حكومية تتمتع بقدر كبير من الكفاءة والفعالية والشفافية، بما يمكنها من تقديم الخدمات العامة بشكل لائق؛ والثانية تقتضي أن تنتقل الدولة من مفهوم السيطرة الشاملة على الاقتصاد الوطني، إلى موقع الشريك المساند الذي يسهم في إنشاء اقتصاد يقوده القطاع الخاص".

**النمو المرتقب في لبنان بين 7 و8 في المئة العام 2008**


عبد الله العطية


رياض سلامة


فرنسوا باسيل

وأضاف: "إن منطقتنا العربية بحاجة ماسة إلى اقتصاد قوي قادر على خلق فرص العمل والنمو. ويمكن تحقيق ذلك من خلال قيام الحكومات بتوفير الحوافز والمزايا لتشجيع الاستثمار الخاص وتوفير الأطر التشريعية اللازمة لخلق بيئة الأعمال الملائمة وتطوير البنية التحتية المتطورة وتأهيل الكوادر الفنية والإدارية، علاوة على الاهتمام بتعزيز مكانة الصناعات الصغيرة والمتوسطة كرديف للمشاريع الكبيرة لقدرتها على خلق فرص عمل كثيرة، علاوة على صغر حجم الاستثمارات فيها نسبياً". وختم مشدداً على أهمية المعرفة والمعلومات والمهارات وإصلاح النظام التعليمي، مشيراً إلى ما حققته قطر في هذا المجال من خلال المدينة الجامعية.

## رياض سلامة

وتحدث سلامة عن الأزمة التي واجهتها الأسواق المالية العالمية مؤخراً، مستخلصاً منها مجموعة من الدروس والعبر. وأشار إلى "مفاجأة" المصارف المركزية في مجموعة الـ G7، وعدم تحسبها للأزمة التي انطلقت بسبب الاستثمار في القطاع الخاص وفي البلدان النامية، في ما كان اهتمامها منصباً لوضع معايير لمواجهة المخاطر المتأتية من الاستثمار في السندات السيادية المصدرة من الدول الناشئة. مشيراً إلى أن ذلك سيدفع إلى إعادة النظر بالمعايير التي اعتمدت في "بازل–2"، لا سيما أن الدول الناشئة والصناديق السيادية هي التي دعمت، ولو في المرحلة الأولى من الأزمة، النظام المالي العالمي من خلال الاستثمار في رساميل أهم المصارف العالمية. وأضاف أنه سوف نشهد بسبب عدم التحسب لهذه الأزمة وارتفاع أسعار النفط والمواد الأولية إعادة توزيع للنفوذ الاقتصادي عالمياً.

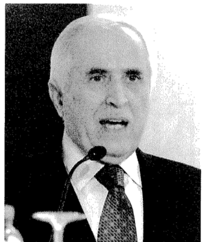
وأشار سلامة إلى تراجع هيبة مؤسسات التصنيف، التي كانت قد منحت أدوات تسنيد الرهونات العقارية علامات مرتفعة جعلتها تستقطب مئات المليارات من الدولارات. وقد انهارت هذه الأدوات فجأة من دون أي تحذير من قبل مؤسسات التقييم، ما يدفع إلى التساؤل عن جدية اعتماد تقييم هذه المؤسسات بتثقيل المخاطر كما نصّت عليه مبادئ بازل –2".

ومما قاله في هذا الصدد أيضاً: "إن دخول المصارف التجارية وامتلاكها لمصارف أعمال شكلاً تجربة أدّت إلى المجازفة بأموال المودعين، وكانت تجربة مكلفة على الدول والمصارف المركزية التي ضخّت أموالاً عامة وأموالاً معدة للتدخل من أجل استقرار الأسعار لإنقاذ النظام المالي من الانهيار".

وأضاف: "إن تعدد الهيئات الرقابية وعدم ربطها هرمياً ببعضها البعض يشكّلان ثغرة مهمة في العمل الرقابي وعائقاً بوجه المحافظة على سلامة القطاع المالي".

وتناول سلامة الوضع في لبنان، فقال: "إن السياسة التي اعتمدت في لبنان والتي مارسها مصرف لبنان والتي ارتكزت على ترك تحديد الفوائد للسوق والتحكّم بالسيولة ومنع المصارف من الإفلاس من خلال حثها على الاندماج، دعّمت الثقة، وظهرت نتائجها اليوم وبشكل ملحوظ. فالليرة اللبنانية مستقرة وهي مطلوبة في أسواق القطع، والقطاع المصرفي سليم وحائز على ثقة المتعاملين معه، وتنمو ودائعه بمعدل 15 في المئة سنوياً في الـ 2008 إذا أخذنا في الاعتبار تطوّر مجمل الودائع للفصل الأول من هذا العام. كما يتمتع هذا القطاع بفائض من السيولة يسمح له بتمويل القطاع العام والقطاع الخاص والتعاطي مع الخارج بارتياح، وخصوصاً أن القطاع المصرفي اللبناني لم يسجّل أي خسائر بسبب الـsubprime بعد أن أصدر مصرف لبنان منذ


من الحضور



رؤوف أبو زكي



من الحضور

سنوات تعاميم منعت التوظيف بالمشتقات على أنواعها.

## فرنسوا باسيل

وتحدث د. **فرنسوا باسيل** فقال: "من حسن حظ المنطقة العربية عموماً، ولبنان بوجه خاص، أن أزمة أسواق الائتمان العالمية لم تترك آثاراً محسوسة على أداء اقتصاداتنا، بعكس ما حصل للاقتصادَين الأميركي والأوروبي. فمنطقتنا تمر بتحوّلات بارزة، تدفعها سرعة نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي يُنتظر أن يفوق النمو المسجّل عالمياً، وأن يتراوح ما بين 6 و7 في المئة. ولكن، ذلك لا يعني أننا في منأى عن أية تداعيات، كوننا مندمجين عضوياً في العولمة. وأزمة الائتمان وأسعار صرف الدولار والعملات المرتبطة به، وارتفاع أسعار النفط والعديد من الخامات، وأزمة الغذاء، كميّاتٍ وأسعاراً، كلّها على ترابط شديد. وما التضخم الآخذ في الارتفاع في عدد كبير من بلدان هذه المنطقة بمعدلات تقارب الـ 8–9 في المئة، سوى التعبير الواضح عن هذا الترابط وذاك الاندماج".

"كذلك، لم تتسبّب اضطرابات أسواق الائتمان العالمية حتى الآن بأية مضاعفات لافتة على الأسواق المالية والمصارف في منطقتنا. فحافظت الأسواق على استقرارها والمصارف على اندفاعتها، بل باتت أسواقنا ومصارفنا موضع اهتمام وثقة متعاظمة، ليس فقط لدى مواطنينا، إنما أيضاً لدى المستثمرين ورجال الأعمال من خارج المنطقة العربية".

وتابع **باسيل**: "على الرغم من كلّ ما يحدث في بلدنا العزيز لبنان من انعدام للاستقرار السياسي، ومن إضعاف لسلطة الدولة، وعلى الرغم من الأوضاع الشاذة والمؤذية التي لا تُخفى عليكم، يبقى لبنان في طليعة الدول العربية المؤهّلة لاستقطاب الاستثمارات. ونحن كمصارف، استطعنا في عزّ سنوات الأزمة، أي منذ العام 2004 حتى مارس 2008، أن نستقطب موارد إضافية تزيد قيمتها على 19 مليار دولار، كان 75 في المئة منها على شكل ودائع. كما أننا أعدنا ضخّ هذه الموارد في اتجاه القطاع الخاص المقيم وغير المقيم بنسبة 40 في المئة، ناهيك عن قيام المصارف بتعزيز سيولتها، لا سيما الخارجية منها بما يفوق الـ 5 مليارات دولار في الفترة ذاتها".

## رؤوف أبوزكي

وكان مدير عام "مجموعة الاقتصاد والأعمال" **رؤوف أبوزكي** افتتح المنتدى بكلمة قال فيها:

"إن أجمل مهنة في العالم هي جمع الناس". و"**الاقتصاد والأعمال**" بصحافتها وبمؤتمراتها وبكل ما تقوم به تمارس أجمل مهنة. فمنذ 30 عاماً وهي تجمع الناس. وتخلق المصالح المشتركة بين الأفراد والمجموعات والبلدان. ومنذ 30 عاماً وهي تطرح قضايا الإصلاح والاستثمار والمبادرة الحرة، وتحمل لواء القطاع الخاص".

وتابع: "يواجه لبنان تحدّيات ومعوقات كثيرة وكبيرة تحد من انطلاقته الكاملة وتحول دون الإفادة من الفرص المتاحة وبالتحديد أخذ حصته من الفوائض المالية العربية المتراكمة أسوة بمعظم الدول. فالأزمة السياسية وقبلها حرب تموز، عطلت، وإلى حد بعيد، حركة الاستثمار في لبنان وجعلت الحكومة غير قادرة على الإنفاق الاستثماري على البنى الأساسية والمرافق العامة. لكن اللبنانيين أنفسهم لم يستسلموا إلى هذا الواقع فاندفعوا إلى منطقة الخليج والخارج للعمل والمشاركة في عملية النمو بل ولعب دور رئيسي فيها كما تشهد على ذلك الأعداد الهائلة من الكفاءات اللبنانية التي تشغل مواقع قيادية ومؤثرة في معظم المؤسسات الإقليمية والدولية. وقد تحوّلت هذه الموجة من الهجرة المؤقتة للكفاءات إلى مصدر قوة للاقتصاد اللبناني بحيث باتت القوة المالية للدياسبورا اللبنانية جزءاً لا يتجزأ من قوة الاقتصاد اللبناني ومناعته".

"في الوقت نفسه، فإن مؤسسات القطاع الخاص في لبنان ازدادت مناعة وخبرة في التعامل مع الظروف الاستثنائية، كما أن العديد منها اتجه إلى التنويع الجغرافي لمصادر دخله. كذلك اكتسبت الدولة اللبنانية خبرة في إدارة الظروف الاستثنائية والأزمات".

وأشار **أبو زكي**، إلى طغيان الاهتمام بالقطاع العقاري الذي على رغم أهميته لا يمكنه أن يختصر الاقتصاد أو أن يغيّب أهمية الاستثمار في القطاعات الإنتاجية، وعلى هذا نطرح السؤال: أليس من واجب الحكومات، ونحن نشهد تفاقم الأزمة الغذائية، اعتبار الاستثمار في الأمن الغذائي من الأولويات؟ ألم يحن الوقت لوضع سياسات تقوم على التخطيط الغذائي وتوفير الحوافز للمستثمرين للتوجه في هذا الاتجاه؟ وفي برنامج المنتدى وقفة حول المسألة الغذائية العربية وسنعود ونقيم ندوة في بيروت مطلع يوليو المقبل لهذه الغاية يعقبها ملتقى عربي– دولي أوسع خلال العام المقبل. ■

## "الأمن الغذائي": ندوة في بيروت مطلع يوليو وملتقى عربي - دولي العام المقبل



المكرّمون في صورة تذكارية، من اليمين: رياض سلامة، روبير فاضل، د. محمود محي الدين، عبد اللّه العطية،

# الاقتصاد والأعمال تكرّم

## عبدالله بن حمد العطية، د. محمود محي الدين،

درجت "مجموعة الاقتصاد والأعمال" في مؤتمراتها على تكريم نخبة من القيادات العربية التي حقّقت نجاحات وإنجازات في مؤسساتها أو قطاعاتها أو بلدانها.

وفي منتدى الاقتصاد العربي بدورته الـ16 الذي تنظمه المجموعة سنوياً في بيروت كرمت المجموعة خمسة من الرواد العرب في الإنجاز خلال حفل عشاء دعا إليه رئيس مجلس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** الذي تولى تسليم الجوائز إلى المكرّمين وإلى جانبه حاكم مصرف لبنان رياض سلامة ومدير عام "مجموعة الاقتصاد والأعمال" **رؤوف أبو زكي**. وشمل التكريم السادة:

– معالي **عبداللّه بن حمد العطية**، نائب رئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة في دولة قطر، الذي تمّ تكريمه بجائزة "الريادة في الإنجاز".



فؤاد السنيورة، غسان تويني، راشد بن حميد النعيمي ورؤوف أبو زكي

# روّاد الإنجاز

## راشد بن حميد النعيمي، غسان تويني، وروبير فاضل

– الأستاذ **غسان تويني**، الوزير السابق والنائب اللبناني ورئيس صحيفة "النهار"، بجائزة "الريادة في الإنجاز".

– **د. محمود محي الدين**، وزير الاستثمار في مصر بجائزة "الريادة في الإنجاز".

– **الشيخ راشد بن حميد النعيمي**، رئيس دائرة البلدية والتخطيط في حكومة عجمان – الإمارات العربية المتحدة، الذي قدمت له جائزة "الريادة في الاستثمار" التي تحمل اسم الرئيس الشهيد رفيق الحريري.

– **روبير موريس فاضل**، الذي استحق جائزة "النائب الشهيد باسل فليحان للقيادات الشابة".

وفي حفل التكريم قُدّم كل من المكرمين بكلمات معبّرة، نثبتها في ما يلي.



عبدالله بن حمد العطية يتسلّم الجائزة من الرئيس فؤاد السنيورة، وإلى اليمين رؤوف أبو زكي

## عبدالله بن حمد العطية

إن تكريم الوزير "أبو حمد" مستحق في كل عاصمة عربية، أما تكريمه في لبنان فله نكهة خاصة نظراً إلى "البعد اللبناني" في هذا الرجل الذي بينه وبين لبنان علاقة محبة خاصة يعرفها الجميع.

معالي **عبدالله بن حمد العطية** نائب رئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة في دولة قطر، شخصية تجتمع فيها الكفاءة بالمسلكية، وتتشح المعرفة برداء من البساطة والتواضع. ويمسك بملف النفط الذي هو عصب الاقتصاد القطري ويحمل في أفكاره وتطلعاته بعداً عربياً ودولياً.

عندما نكرمه اليوم نكرم وزير الطاقة العربي بامتياز، وقبل ذلك نكرم شخصية اقتصادية واجتماعية وإنسانية مميزة ونمنحه جائزة "الريادة في الإنجاز".



... ود. محمود محي الدين

## د. محمود محي الدين

د. **محمود محي الدين** وزير الاستثمار في مصر يشكّل نموذجاً لوزير الاستثمار العربي الذي عرف كيف يحسن مناخ الاستثمار في بلده ويسهل دخول الاستثمار الداخلي والخارجي إليه.

ذو ذكاء حاد، وذو قدرة لافتة على الإلمام بالملفات بكل تفاصيلها. محاور من طراز رفيع، منفتح على كل الآراء لكنه حازم في قناعاته.

يعمل بشغف لا يفتر وبدأب لا يتعب، حوّل وزارته خلية نحل لا تهدأ.

نكرمه ونمنحه جائزة "الريادة في الإنجاز" كنموذج لوزير الاستثمار الناجح في العالم العربي.

## الشيخ راشد النعيمي

مع انعقاد هذا المنتدى نستذكر الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**، إذ معه وبرعايته وبدعمه أنشأنا هذا المنتدى، وهو أصبح رئيساً فخرياً له منذ العام 1996. وتقديراً منا لهذا الدور كنا خصصنا جائزة تحمل اسمه وذلك في الدورة الـ 14 وشعارها "الريادة في الاستثمار" لأنه كان في طليعة المستثمرين والمروجين للاستثمار لا في لبنان وحسب بل وفي المنطقة العربية كلها. ويشرفنا اليوم أن تكون "الريادة في الاستثمار" لشاب واعد يحمل هموم وأحلام التنمية والاستثمار في إمارته ووطنه.

إنه سمو الشيخ **راشد بن حميد النعيمي** رئيس دائرة البلدية والتخطيط في حكومة عجمان الذي يعمل من موقعيه في القطاعين العام والخاص من أجل أن يجعل من عجمان إمارة عصرية جاذبة للاستثمار ومجالات الأعمال المختلفة.

الشيخ **راشد النعيمي** يحمل رؤية جديدة لإمارة عجمان تستحق جائزة "الريادة في الاستثمار" التي تحمل اسم الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**.


... والشيخ راشد بن حميد النعيمي


غسان تويني يتسلّم الجائزة من السنيورة، بمشاركة رياض سلامة ورؤوف أبو زكي

## غسان تويني

**غسان تويني** لا تاريخ عنه، هو تاريخ نسج أحداثه. و"النهار" وغسان واحد في اثنين دون أن يثنى. عنوانه الدائم "النهار" وعنوان "النهار" غسان.

على أن **غسان** لم يكن في دولة الصحافة أميراً أو ملكاً أو رئيساً. كان "الأستاذ" يتكئ على ثقافة غنية، وفلسفة عميقة والتزام حر. حوله تحلقت ندوات السياسيين والقيادات والشخصيات والأقلام. ومعظمهم لم يبق منهم أثر وظلت "النهار" بقامة غسان، وقدرته الأسطورية على اعتصار الألم والنكبات في كلمة تولد ضوءاً في كل صباح.

أليس هو من تفوق على الفجيعة وقال بدمع جاف "النهار باقية".

إن "الاقتصاد والأعمال" جاءت امتداداً لتجربة "النهار"، حتى لا نقول إنها جاءت من رحم النهار. وعندما تكرّم "الاقتصاد والأعمال" عميد النهار وتمنحه جائزة "الريادة في الإنجاز" كأنها تكرم نفسها وتكرم الصحافة اللبنانية والصحافة العربية كلها.



# الرئيس فؤاد السنيورة: لبنان حاجة عربية وإسلامية

الغياب الاضطراري لرئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة عن افتتاح منتدى الاقتصاد العربي، عوّضه بالدعوة إلى مأدبة عشاء في القصر الحكومي على شرف المشاركين في المنتدى. وقد تحدث الرئيس السنيورة في المناسبة.

لقد عانى لبنان خلال السنوات الثلاث الماضية، من توتُّر سياسي وأمنيّ، ومن اجتياح إسرائيلي تخريبي، وعمليات إرهابية على أكثر من صعيد، ومن اضطراب واعتصام مستمرَّين، وأفضى ذلك كلّه وبالإضافة إلى الخسائر البشرية والمادية المدمرة والباهظة إلى خسائر هائلة غير مباشرة كان منها انحسار النمو في اقتصاده ودخله الوطني فاق ما نسبتُهُ العشرون في المئة وهي النسبةُ الإضافية التي كان من الممكن وبسهولة أن يحققها الاقتصاد اللبناني، والتي كان بإمكانها أن تُعينَ لبنان واللبنانيين على الانطلاق بثقة أكبر نحو المستقبل، وبالتالي على مواجهة التحديات الاقتصادية التي تفرضُها المتغيِّراتُ الاقتصاديةُ والماليةُ الدوليّة. وعلى الرغم من ذلك وبفضل إرادة اللبنانيين وعزيمتِهم التي لا تكلّ، فقد تمكنّا بالكاد وبجهودٍ جبّارة، وبفضل مؤتمر باريس-3، وبفضل المساعدات العربية، من الحفاظ على الاستقرار النقدي والاقتصادي والاجتماعي، وتحقيق معدل نموٍّ حقيقي سنوي لا يتعدّى الاثنين في المئة على مدى السنوات الثلاث الماضية بالمقارنة مع ما كان يمكن أن يحقّقهُ لبنانُ من نمّو حقيقي في كُلّ سنةٍ من تلك السنواتِ الصعبةِ العِجافْ.

وهكذا تأتي وتترافقُ هذه الأزمةُ الاقتصاديةُ العالميةُ الخانقة، مع التعطّل والعرقلة الداخلية، لتزيدَا من الضغوط علينا، ولتدفَعَانا معارضين وغيرَ معارضين، ورعايةً لمصالح لبنان واستقراره، إلى ضرورة التنبه وبالتالي إلى العمل الجدي لتجاوُز هذا التعطيل للمؤسَّسات الدستورية في مجلس النواب ورئاسة الجمهورية، وهو الأمر الذي لا أرى له سبباً جدياً أو مفهوماً. فالمبادرةُ إلى انتخاب رئيس الجمهورية الجديد يفسح في العودة لانتظام عمل جميع المؤسسات، ويُمَكِّنُنا من الانصراف إلى معالجة مشكلات مواطنينا ووطنِنا مَنْعاً لانزلاق البلاد في مَتاهاتٍ تقودُنا إلى الضياع وإلى المزيد من تضييع الفُرَص الكثيرة والمجزية المُتاحة من أمامِنا.

إننا لا نذكُرُ ذلك كلّه لنبرِّرَ العجزَ أو التقصير فنحن لا ندَّخرُ وسيلةً من أجل ابتداع الحلول وتدوير الزوايا وطرح المبادرات وذلك دون التفريط باستقلالنا وحرياتنا وسيادتنا على أرضنا وانفتاحنا واعتدالنا ونظامنا الديموقراطي واحترامنا للدستور. وعلى المسار الاقتصادي والاجتماعي فنحن مُقبلون على اتخاذ المزيد من الإجراءات الاقتصادية والمعيشية للتخفيف عن كاهل المُواطنين عبءَ هذه الأثقال التي ترميها على كاهلنا الأزمةُ الاقتصاديةُ والماليةُ الدوليةُ فوق ما تراكم علينا من أعباء ونقوم بذلك مثلما فَعَلَتْ دولٌ عربيةٌ وأخرى دولية إزاء هذه الأزمة الخانقة، وذلك حتى فوق حدود الطاقة التي تتيحها إمكانات الاقتصاد اللبناني ولذا فنحن إذ نقومُ بهذه الخُطُوات نحرِصُ على أن لا تتحولَ المعالجاتُ التي تقومُ بها الحكومة إلى وبال على الاستقرار الاقتصادي، وبالتالي إلى المزيد من التردي في المستوى الحقيقي لعيش المواطنين ولاسيما أصحابَ الدخل المحدود.

وإلى ذلك وقبلهُ نحن جادُّون في معالجة الأزمة السياسية في البلاد، لإعادةِ لبنان ومؤسَّساته الدستورية إلى سَوِيَّتِها وعملِها، والمؤسسات الاقتصادية إلى انطلاقتِها وإنتاجها وإنتاجيتها.

العربُ يريدون مثل أشقائهم اللبنانيين، أن يبقى لبنانُ مركزاً للإشعاع، ومَوئلاً للاستقرار، وبلداً ديموقراطياً، ونموذجاً للتنوُّع والعيش المشترك والاعتدال والتقدم. ونحن إذ نُرحِّبُ بكم في لبنان، إنما نفعلُ ذلك، لأننا نُحِسُّ بالفعل، ومنذ كانت هذه الدولة، وكانت هذه الحاضرة، مدينتُكم بيروت، أننا جزءٌ لا يتجزأ من هذه الأمة. وقد تحمَّلْنا ونتحملُ الأعباء والمسؤوليات العربية وكثيرٌ منها فوق طاقة احتمالنا من دون مَنٍّ ولا تنكُّر. ونريدُ اليومَ وغداً ومن مواقع الأمل والثقة والاحترام الكامل، والحرية الكاملة، أن نبقى معاً، وأن تظلَّ بيننا أفضلُ العلاقات، وبخاصةٍ مع الجوار الأقرب، الشقيقة سورية التي نُريدُ أن نستأنفَ وتحت المظلة العربية علاقاتٍ سَويةً معها مبنيةً على الندية والاحترام المتبادل لسيادة واستقلال البلدين الشقيقين، وبالمنهج المستقيم والواضح الذي يعالج المشكلات القائمة التي تعكر صفو هذه العلاقات. وأُصارِحُكُمُ القولَ أيها الأشِقّاء أنّ هذه المظلّةَ العربيةَ، وهذه الإرادة العربية للبنانَ ومعه، هي التي وقفت إلى جانب لبنانَ دوماً في مواجهة العدوان الإسرائيلي المتكرر، والتخريب الإسرائيلي المتمادي.

وكما وقف العربُ إلى جانبنا في الحرب، يقفون اليومَ معنا، وأنتم منهم، في عمليات إعادة الإعمار، ودعم الاقتصاد، وإقدار الدولة اللبنانية على بسط سلطتها على كامل الأراضي اللبنانية، ويسعَوْن لحلِّ الأزمة اللبنانية، بإخراج لبنانَ من دائرة التجاذُب الإقليمي والدولي، والعمل على تحسين العلاقات بين لبنانَ وسورية. ■

MERIT

ONE

YOUR MOMENT. YOUR PLEASURE.




إن كمية القطران والنيكوتين وأول أكسيد الكربون التي تستنشقها تعتمد على طريقتك في تدخين السيجارة.
The amount of tar, nicotine and carbon monoxide you inhale will vary depending on how you smoke the cigarette.

تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرايين.

# منتدى الاقتصاد العربي 7 جلسات و 46 متحدِّثاً

**اشتمل منتدى الاقتصاد العربي الذي انعقد على مدى يومين (فندق فينيسيا إنتركونتيننتال) على جلسة افتتاحية و6 جلسات عمل، وجلسة خاصة بمنتدى الاستثمار العربي.**
**تحدَّث في هذه الجلسات 46 متحدِّثاً جلّهم وزراء وقادة مؤسسات كبرى وخبراء من بلدان مختلفة.**



من اليمين: معظم كيان، د.علي مؤمن، د.محمود محي الدين، بدر الحميضي، د. جاسم المناعي، د.علي الزميع وعلي العيساوي

## الجلسة الأولى:
# أولويات المرحلة بعد الفورة النفطية

**ترأس الجلسة الأولى رئيس مجلس إدارة "تربيلي القابضة" الكويتية بدر الحميضي، وتحدّث فيها كلٌّ من مدير عام ورئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي جاسم المناعي، وزير الإستثمار المصري د.محمود محي الدين، الرئيس والعضو المنتدب لمجموعة عارف الاستثمارية في الكويت د.علي الزميع، المدير الرئيسي للاقتصاد والأبحاث في الشركة العربية للاستثمارات البترولية "أبيكورب" علي العيساوي، مدير الخدمات الاستشارية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في "مؤسسة التمويل الدولية" (IFC) معظم كيان وممثل منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة "الفاو" في لبنان د.علي مؤمن.**

أوضح المناعي إنّ الفورة النفطية أحدثت تحوّلات اقتصادية كبرى تشبه موجة "تسونامي"، وهذه التحوّلات ستترسّخ، "لذا علينا التكيّف مع الأوضاع الجديدة وعدم توقّع العودة إلى مرحلة ما قبل الفورة".

وقال: "لقد تغيرت الظروف الاقتصادية في بلدان المنطقة إلى الأبد. لكن السؤال اليوم هو حول تبعات الفورة والأولويات للفترة المقبلة". معتبراً أنّ السيولة الكبيرة المتوفّرة في بعض البلدان العربية ليست دائماً صحية، خصوصاً عندما لا تستخدم بحكمة.

أمّا د.**محي الدين** فتحدّث عن ما أسماه "عهد الأزمات الاقتصادية الكبرى"، وقال إن المشكلة الاقتصادية العالمية التي تتحمل مسؤوليتها الدول المتقدمة، سيعاني من تبعاتها كل بلدان العالم وخصوصاً البلدان الفقيرة. ورد على دعوة البعض إلى "فك الارتباط" اقتصادياً مع بعض الاقتصادات الكبرى، معتبراً أنه "أمر خيالي وغير واقعي"، وقال أنه من المكن التحدث عن تنويع العلاقات التجارية بدل "فك الارتباط". متحدّثاً عن تجربة مصر في تنويع علاقاتها التجارية.

وقدّم د.**الزميع** تحليلاً للواقع الاقتصادي الذي تعيشه المنطقة، ثمّ قال: "لا أعلم إذا كان الواقع الاقتصادي العربي نعمة أم نقمة". ثمّ تحدّث عن الهدر الحاصل في البلدان العربية وسط الفورة الاقتصادية الحالية. واعتبر أن بعض البلدان النفطية تنفق في اتجاهات لا علاقة لها بالتنمية وسط حالة من الفساد. أما الدول غير النفطية فأداؤها متباين، فالبعض نجح في تطوير مشروعه الاقتصادي والبعض الآخر لا يزال أسير المشاكل الاقتصادية المزمنة.

وقدم **العيساوي** لمحة عن الوضع الاقتصادي في المنطقة، وقال إنّ تحدّيات عدة ستواجه بلدان المنطقة على مدى السنوات المقبلة منها البطالة. وأضاف انه على الرغم من توفر معدلات النمو العالية والوفورات المتأتية عن النفط، إلاّ أنّ حجم المشاريع لم يحقّق نمواً موازياً. ثم تحدث عن الوضع المالي في بلدان المنطقة وأهمية التحليل الدقيق للمخاطر والفرص الاقتصادية. وختم بتناول مخاطر التضخم وضرورة تنفيذ الإصلاحات الاقتصادية.

وتحدث **كيان** عن الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص على مستوى مشاريع البُنية التحتية. وأوضح أنه قد آن الأوان لتغيير مفهوم الشراكة وتعديله وفق المستجدات الدولية. معتبراً أن مناخ الاستثمار في بلدان المنطقة لم يتطور بعد بالشكل الكافي الذي يرضي المستثمرين. ونوّه بالتغيرات التي طرأت على طريقة تعامل بعض الحكومات في المنطقة مع المشاريع المشتركة ما بين القطاعين العام والخاص.

وتحدّث د.**مؤمن** فحلّل الوضع الغذائي العالمي بعد الارتفاع الكبير للطلب على المواد الغذائية من جانب بلدان آسيا، وانعكاس ذلك على مستويات أسعار الغذاء عالمياً. كذلك تناول قضية التغيرات المناخية وتأثيرها على أسعار الغذاء. ■




من اليسار: د. هنري عزّام، د. سعيد يوسف حسن الزلزلة، د. محمد الحلايقة، الوزير سلطان بن سعيد المنصوري، الوزير د. حمد الكساسبة

الجلسة الثانية

# مواجهة التضخم ونظام ربط العملات العربية

**أدار الجلسة الثانية، التي انعقدت تحت عنوان "مواجهة التضخم ومستقبل نظام ربط العملات الخليجية والعربية"، نائب رئيس الوزراء الأردني للشؤون الاقتصادية سابقاً د. محمد الحلايقة، وشارك فيها وزير الاقتصاد الإماراتي سلطان بن سعيد المنصوري، وزير المالية الأردني د. حمد الكساسبة، الرئيس التنفيذي في "دويتشه بنك" د. هنري عزّام، ورئيس مجلس إدارة شركة كي جي أل بتروليوم في الكويت د. سعيد يوسف حسن الزلزلة.**

افتتح الجلسة الوزير **المنصوري** معتبراً أنّ التضخّم يمثّل مشكلة عالمية حالياً، وانّ العبء الأكبر في مواجهة هذه المشكلة يقع على عاتق وزراء الاقتصاد، مرجعاً أسباب التضخم إلى انخفاض قيمة الدولار نتيجة للأزمات الاقتصادية الأميركية، وإلى ارتفاع أسعار النفط والسلع الغذائية، داعياً إلى عدم التسرّع في اتخاذ القرارات المتعلقة بمعالجة التضخم، ومنادياً بوضع دراسات وخطط عملية لاحتوائه، وتبنّي حلول مرنة وقابلة للتطبيق.

وتطرّق إلى تجربة الإمارات في مكافحة التضخم عبر محاربة الاحتكارات وتثبيت مستويات أسعار السلع الأساسية بالاشتراك ما بين القطاع العام والخاص.

وعن فك ربط الدرهم بالدولار، اعتبر الوزير أنّ الإمارات حسمت أمرها بالحفاظ على الربط حالياً خدمة للاقتصاد الكلّي وللمصالح الاقتصادية الكبرى.

من جانبه، تحدث الوزير **الكساسبة** عن تجربة الأردن في محاربة التضخم الذي بلغت نسبته وفق التقديرات حالياً 8 إلى 9 في المئة، وقال "إنّ خطوة تحرير أسعار النفط عرّضت البلاد لضغوط تضخمية، لذلك كانت الحكومة قد أعدّت خططاً لاحتواء هذا التضخّم المستورد في معظمه، وذلك عبر إنشاء "شبكة أمان اجتماعية" تقوم على عدد من العناصر منها: تخفيض التعرفة الجمركية، التحوّل من دعم السلع إلى دعم المواطن المستحق خاصّة أصحاب الدخل المحدود والمتدني، إلى جانب التوسع في دعم مدخلات الإنتاج لزيادة التنافسية".

من جهته، أشار د. **هنري عزّام** إلى انّه "ليس باستطاعتنا فعل الكثير من الناحية النقدية، فالقدرات في هذا المجال محدودة، وسحب السيولة ممكن عبر إصدار سندات كما فعلت الإمارات. أما في ما يتعلق بالناحية المالية، فاعتبر أنّ دورة "الدولار الضعيف" قد تكون شارفت على النهاية، والتحسن في سعر صرف الدولار سيؤدي إلى تراجع أسعار النفط والسلع الغذائية وقد يكون ذلك مقدمة لمعالجة أزمة التضخم.

وعن موضوع رفع سعر صرف العملات الخليجية أو فك ارتباطها بالدولار، اعتبر أنّ "الوقت غير مناسب، لذلك". وقال: "ليس هناك الكثير مما يمكن فعله في المرحلة الحالية لا سيما وأنّ معالجة الأزمة عبر سياسات هيكلية قد يؤدي إلى آثار سلبيّة كبيرة".

أمّا د. **الزلزلة**، فرأى أنّ الحديث عن التضخم ليس جديداً، وأنّ كل من لم يتوقع ما نمر به الآن سيكون بمحل من الغباء، مشيراً إلى أنّ دولاً عديدة استطاعت احتواء التضخّم إلى درجة معقولة فلم تزد نسبته عن 4 في المئة كالاتحاد الأوروبي، بينما بلغت هذه النسبة لدى الدول العربية 8 و9 و10 و12 في المئة، لافتاً إلى أنّ المشكلة الحقيقية التي نعاني منها تتمثّل في غياب عنصرين أساسيين هما: التخطيط الستراتيجي، والوعي الاجتماعي. فلا يوجد لدينا تشخيص صحيح ولا رؤية واضحة ولا تخطيط على مستوى علمي وتقني، وإذا وجد فلا يتم تنفيذ شيء منها.

ونوّه **الزلزلة** بخطوة الكويت فك ربط عملتها بالدولار، معتبراً أنّه من المجحف القيام بتقييم هذه التجربة بعد أشهر عدّة فقط من انطلاقها، داعياً إلى منحها المزيد من الوقت لتقييم النتائج، معتبراً أنها ستكون إيجابية جداً على المدى البعيد. ■




من اليسار: د. جاسم المناعي، د. جوزيف طربيه، د. عبد الله القويز وإياد ملص

الجلسة الثالثة

# القوة المتعاظمة للرساميل العربية في الخارج

**تناولت الجلسة الثالثة "القوة المتعاظمة للرساميل العربية في الأسواق الدولية"، وترأسها رئيس الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب د. جوزف طربيه، وتحدث فيها كل من: المدير العام رئيس مجلس إدارة صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي، الأمين العام المساعد السابق للشؤون الاقتصادية في مجلس التعاون لدول الخليج العربية – الأمانة العامة د. عبدالله القويز، والرئيس التنفيذي في MAF Trust في الإمارات إياد ملص.**

عالجت الجلسة موضوع الصناديق السيادية، التي حدّد مفهومها د. **جاسم المناعي** بأنها "مؤسسات استثمار تقوم بالاستثمار في الخارج. وقد بدأت هذه الصناديق توظف استثمارات بمليارات الدولارات"، لافتاً إلى وجود تحفّظ لدى الغرب تجاه هذه الصناديق، مبرراً تحفظه بكونها "استثمارات مسيّسة ومملوكة من قبل حكومات، وبعدم تمتعها بالشفافية، والتي يمكن أن تؤدي إلى عدم استقرار في السياسات المالية كونها تتعامل بمليارات الدولارات ومجهولة التوجهات".

وفي ظل غياب القوانين والمعايير التي تحكم أداء هذه الصناديق، لفت إلى "وجود انقسامات في الغرب حول إيجاد قوانين ومعايير لعمل صناديق الثروات السيادية، فأميركا تعارض مثل هذه الإجراءات في حين أن أوروبا تؤيدها". وقال **المناعي** إنه إزاء "إصرار الغرب على وضع معايير لأداء الصناديق السيادية، لا بدّ من إشراك الأخيرة في إيجاد مثل هذه القوانين والمعايير". وشدد على "وجوب الاستفادة من استثمارات هذه الصناديق في المنطقة من خلال تنويع محفظتها جغرافياً وعلى مستوى الاستثمارات، وتوظيف جزء من أموالها لتحقيق حد أدنى من الاكتفاء الذاتي الغذائي أو تصحيح الوضع الاقتصادي في عدد من الدول النامية".

وأشار د. **عبدالله القويز** بدوره إلى سرعة نمو هذه الصناديق على المستوى العالمي، لافتاً إلى أنه "بالإضافة إلى تكوين الثروات، فإن هذه الصناديق تؤدي إلى توزيع هذه الثروات خارج أوروبا وأميركا، ما يثير مخاوف الغرب من انتقال ثقل السياسة الدولية إلى خارج القارتين". وتحدّث عن "وجود 29 صندوقاً على المستوى العالمي مع توجه جدّي لدى 4 دول لإنشاء صندوق سيادي من بينها الهند". ولفت إلى "أن حجم استثمارات هذه الصناديق كبير وهي تنمو بسرعة تفوق سرعة نمو الأصول المالية الدولية". وكشف أنه لغاية الآن لا توجد أداة لقياس أداء هذه الصناديق كما لا توجد آلية للمساءلة والمحاسبة، منوهاً بالتجربة الصينية، وداعياً كافة الدول إلى التمثّل بها. وختم مشدداً على وجود فرصة للدول العربية والإسلامية لتهيئة أوضاعها لاستقبال هذه الصناديق الجاهزة للاستثمار".

وقال **إياد ملص** إن الشرق الأوسط يعيش فورة اقتصادية تجعل "المنطقة العربية زاخرة بفرص استثمارية ضخمة، خصوصاً في ظل ارتفاع أسعار النفط". وأضاف: "لقد استفادت دول مجلس التعاون من هذه الفورة حيث حققت فائضاً بقيمة 2 تريليون دولار محققة نمواً تجاوز الـ8,1 في المئة سنوياً ما بين 2003 و2006 مقابل 3,6 في المئة نمو عالمي. وسجّلت عائدات بقيمة 540 مليار دولار من صادرات المحروقات في العام 2007، كما تضاعف إجمالي الناتج المحلي ما بين 2002 و2007 حيث وصل إلى نحو 800 مليار دولار".

وأشار **ملص** إلى أنه "سيكون بالإمكان مقارنة حجم اقتصاد دول مجلس التعاون الخليجي في العام 2050 بحجم الاقتصاد الألماني الذي يبلغ 4,9 تريليون دولار"، لافتاً إلى أن دول مجلس التعاون تنفق البترو–دولار حالياً بطريقة حكيمة حيث تسدد ديونها، وتستثمر بقوة في البنية التحتية، كما تستثمر إقليمياً ودولياً بهدف تنويع اقتصاداتها إلى جانب تحسين مستوى التعليم لديها". ■




من اليمين: نبيل صوابيني، د.فيصل العقيل، صائب نحاس، صلاح الميّال و منير دويدي

## الجلسة الرابعة

# فورة البناء والعقار وتطوّر أسواق العقارات

**انعقدت الجلسة الرابعة تحت عنوان "البناء والمشاريع العقارية وتوقّعات تطوّر أسواق العقارات في البلدان العربية". وأدارهـــا الرئيس والرئيس التنفيذي لـ مجموعة مؤسسات نحاس، صائب نحاس، وتحدّث خلالها كل من العضو المنتدب في شركة ليفانت القابضة ونائب رئيس شركة ثروات العقارية صلاح الميّال، مدير إدارة تطوير الأعمال في شركة مواد الإعمار القابضة د.فيصل العقيل، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مينا كابيتال نبيل صوابيني، ومدير عام الشركة اللبنانية لتطوير وإعادة إعمار وسط مدينة بيروت (سوليدير) منير دويدي.**

عرض رئيس الجلسة للطفرة القائمة في قطاع الإسكان والتي تعاني نقصاً في التمويل، في حين تساهم العقارات في المنطقة بـ 2,3 تريليون دولار، وتوقع أن يستمر الطلب على العقار في المستقبل حيث أن 50 في المئة من سكان الشرق الأوسط هم دون الـ 15 عاماً؛ مشدداً على دور التمويل العقاري الإسلامي كجزء مهم من هذه الصناعة حيث من المتوقع أن تبلغ عائدات هذه المؤسسات والبالغ عددها 300 مؤسسة في العالم إلى 300 مليار دولار.

وتحدث الميّال عن ثورة المشاريع الكبرى في العالم والشرق الأوسط، حيث هناك توجه نحو المناطق الجديدة المنظمة وما يحصل في الشرق الأوسط هو مواكبة للتطور العالمي، وهو ما أدى إلى انتشار المدن المتكاملة المنظمة على حساب القرى العشوائية، حيث أن الطلب كبير جداً بالنسبة للشرق الأوسط، آسيا وأفريقيا على أساس أن أميركا وأوروبا هي منظمة في الأصل، مظهراً أن الطلب على هذه المشاريع في المنطقة هو أكبر من العرض ما يعطي دفعاً للفورة العقارية. كما أشار إلى أن الحكومات غير قادرة على القيام بمفردها بهذه المشاريع وهو ما يشجع

## 2,3 مليار دولار حجم القطاع العقاري في الدول العربية

على تعاونها مع القطاع الخاص لتغطية الطلب المتنامي.

بدوره، شدد العقيل على جدوى الاستثمار في القطاع العقاري، مركزاً على أهمية صناعة مواد البناء في دعم هذه الفورة من خلال الشراكات الستراتيجية والتركيز على تهيئة المناخ والأيدي العاملة وفتح المجال أمام المشاريع كاملة الخدمات. وشدد على ضرورة الاستفادة من الفورة المرتبطة بالبناء والتطوير العمراني والصناعة ومواكبتها. كما دعا إلى توحيد الجهود لتنمية البيئة الاستثمارية وخاصة في المجال الصناعي للتمكن من تحقيق التطور المطلوب، مركزاً على ضرورة إزالة المعوقات المؤثرة في ارتفاع أسعار البناء من خلال زيادة عدد المصانع.

من جهته، عرض صوابيني إلى موضوع ارتفاع أسعار العقارات في لبنان عازياً ذلك لأسباب عدة أهمها عائدات المغتربين والبالغة نحو 6 مليارات دولار سنوياً ومحدودية الأراضي الصالحة للاستثمار، كما لفت إلى أن انخفاض سعر الدولار أمام اليورو وانخفاض سعر الفوائد دفعا المستثمرين للتوجه نحو العقار. وحذر صوابيني من أزمة في العقار في حال استمرار العرض المفرط في بعض الأسواق، وخطورة حصول ارتفاع دراماتيكي على الفوائد لدى المموّلين العقاريين، كما عرض لنوعية الأبنية المفضلة وخصائصها ونوعية زبائنها.

وعرض دويدي لتجربة شركة سوليدير في الخارج، معتبراً أن الشركة تشهد نقطة تحوّل في مسيرتها منذ العام 2007 مستفيدة بذلك من الخبرة التي استمدتها من خلال تطوير وسط بيروت. وركز على أن المحفظة الكبيرة من الخبرات التي استطاعت سوليدير أن تمتلكها من خلال المشاريع الكبرى والتي قامت بها بالتعاون مع مطوّرين عالميين آخرين مكنتها من التنويع في الخارج. ولفت إلى أن سوليدير استطاعت أن تضم في نشاطها البنى التحتية والإطار العام للمدينة. وشرح عن وضع سوليدير الحالي، لافتاً إلى أن العمل جار لاتمام باقي الأجزاء من تطوير الوسط التجاري بالنسبة لمشروع الأسواق والواجهة البحرية. وعرض للنتائج المالية التي حققتها سوليدير العام 2007، حيث بلغت أرباح الشركة 130 مليون دولار، منها 22 مليوناً من مداخيل الإيجار. وذكر أن الشركة تمكنت من بيع نصف مخزونها من الأراضي بقيمة مليارى دولار. معلناً أنّ الشركة تطور حالياً مشاريع عدة في كل من عجمان، القاهرة، موناكو والمملكة العربية السعودية.




من اليمين: رجا مكارم، د. مكرم صادر، نبيل عيتاني، الوزير سامي حداد، الوزير د.جهاد أزعور، فادي عبود وروبير فاضل

## الجلسة الخامسة:

# تطوّرات وآفاق الاقتصاد اللبناني

**عقدت الجلسة الخامسة تحت عنوان "تطوّرات وآفاق الاقتصاد اللبناني"، وأدارها وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني سامي حداد. وتحدث فيها كل من: وزير المالية اللبناني د. جهاد أزعور، رئيس ومدير عام المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان "إيدال" نبيل عيتاني، رئيس جمعية الصناعيين اللبنانيين فادي عبود، رئيس برنامج الشباب المبادر "بادر" ونائب رئيس ABC روبير فاضل، أمين عام جمعية مصارف لبنان د. مكرم صادر، والمؤسّس والشريك المفوّض في شركة "رامكو" رجا مكارم.**

طرح الوزير **حداد** 4 قضايا أساسية يعاني منها لبنان وهي: هجرة الأدمغة، وضع المالية العامة، مشكلة التضخم، ومشكلة الكهرباء، مشيراً إلى أن تعرفة الكهرباء لا تغطي نصف أكلافها، ومن هنا لا يجوز دعم الكهرباء لجميع الفئات من دون أخذ معدل ثرائهم في الاعتبار. وأكد أن لبنان بأمس الحاجة الى معمل إضافي لإنتاج الكهرباء، كما تطرق إلى مشكلة الفساد والرشاوي، معتبراً أن الوسيلة الأفضل لحلها هي تخفيف المعاملات.

وأكد الوزير **أزعور** أن الاقتصاد اللبناني أثبت قدرته على النهوض، مركّزاً على ضرورة البحث عن فرص تنمية الاقتصاد وتوسيعه من خلال إيجاد آفاق جديدة للنمو. ولفت إلى أن "القطاع الزراعي بات مجالاً جيداً للاستثمار في ضوء تحوّلات الاقتصاد العالمي". وشدّد على ضرورة "ألا يتحوّل التضخم المستورد تضخماً داخلياً"، داعياً إلى نظرة أكثر شمولية من مجرد زيادة الأجور في معالجة تداعيات ارتفاع الأسعار، كما تحدث عن أهمية الخدمات العامة في رفع مستوى التنافسية في الاقتصاد، مشدّداً على أهمية تحرير قطاعات الكهرباء والاتصالات والنقل.

أما **عبود** فشدّد على موضوع هجرة الأدمغة والمهارات من لبنان وانعكاسها السلبي على النمو. وركّز على الأثر السلبي للفساد والرشاوي على المالية العامة، قائلاً: "تفوق قيمة الرشاوي المليار دولار في السنة". وفي موضوع الكهرباء، أكّد أنه لا يجوز تحميل المواطن اللبناني سوء إدارة مؤسسة كهرباء لبنان، التي تخسر بسبب معاناتها من أزمة غاز. أما في موضوع مرفأ بيروت، فقال: "من الضروري توحيد الرسوم إذ لا يجوز أن تختلف باختلاف نوع البضاعة".

ثم تحدث **عيتاني** ملقياً الضوء على بعض المؤشرات التي تثبت مناعة الاقتصاد اللبناني، مشيراً إلى أن مساحات البناء ازدادت في الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي بنسبة 33 في المئة، وقيمة الصفقات بنسبة 50 في المئة، بالإضافة الى عدد السيّاح الذي ازداد نحو 7 في المئة، والصادرات التي ازدادت بنسبة 36 في المئة.

وبحث **صادر** في تحدّيات الأزمة السياسية الحالية بالنسبة للقطاع المصرفي ولخّصها في 3 نقاط هي: ضعف معدلات النمو، وضعف مداخيل الأفراد، وتصاعد المخاطر الماكرو اقتصادية والسيادية، عارضاً الخطوات التي اتخذها القطاع في هذا الإطار وتمثلت في توسيع نشاطه باتجاه الخارج، وزيادة التسليفات للقطاع الخاص المقيم، إضافة إلى مواكبة القطاع الخاص غير المقيم في عملياته خارج لبنان.

أما **فاضل** فأوضح أن القطاع الخاص اللبناني استطاع تحويل الأزمة الى فرصة للتحديث والتوسّع والقيام بالمبادرات الشبيهة ببرنامج "بادر". وعرض الإنجازات التي حققها البرنامج بعد مرور عامين على تأسيسه والمتمثلة في تأسيس صندوق استثمار بلغ رأس ماله 17 مليون دولار، كما عرض لتجربته في الـ"ABC" قائلاً: "إن الأزمة ساهمت في تسريع عملية التحديث وخلق بيئة ضمن الشركة تؤمن للموظف استقراراً وشفافية"، لافتاً إلى أنه "من النواحي الإيجابية للأزمة أنها تشجع التوسّع الخارجي وهو أمر ضروري جداً للبنان".

وتحدث **رجا مكارم** عن "حيوية السوق العقارية" مشيراً إلى المشاريع الجديدة، وعدد رخص البناء، والصفقات العقارية. وقال أن سوق العقارات تدين بنشاطها الى الأموال التي يحوّلها المغتربون اللبنانيون، والتي بلغت 10 مليارات دولار في العام الماضي. وعرض للضمانات التي توفرها السوق اللبنانية للمشتري، لافتاً إلى أن أسعار العقارات في لبنان تعتبر تنافسية بالنسبة للعواصم الإقليمية الأخرى مثل دمشق وعمّان ودبي. ■




من اليمين: سعد الأزهري، الشيخ سيد المختار ولد الشيخ عبدالله، عدنان يوسف، د. جهاد الوزير، وفاضل عبد الكافي

## الجلسة السادسة

# التوجهات المصرفية الجديدة

**انعقدت الجلسة السادسة تحت عنوان "التوجهات المصرفية الجديدة في العالم العربي"، وأدارها رئيس اتحاد المصارف العربية والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية عدنان يوسف. وتحدّث فيها: محافظ سلطة النقد الفلسطينية د. جهاد الوزير، المحافظ المساعد للبنك المركزي الموريتاني الشيخ سيد المختار ولد الشيخ عبدالله، مدير عام مجموعة انتغرا التونسية للأوراق المالية فاضل عبد الكافي، ورئيس مجلس الإدارة المدير العام لبنك لبنان والمهجر سعد الأزهري.**

تحدّث **د. جهاد الوزير** عن مسألة عدم تأثر المصارف العربية بأزمة الائتمان العالمية، عازياً السبب إلى تركّز الاستثمارات العربية في المنطقة بعد أحداث 11 سبتمبر. وتطرق إلى التحدّيات التي تواجه المصارف العربية في ضوء الفورة النفطية، فقال: "في الأعوام الماضية، تحدثنا عن تحرير الأسواق وتطبيق اتفاقية منظمة التجارة الحرة وما ينتج عنها من منافسة شديدة. وهذا تحد لا يزال مستمراً. كذلك يبرز التحدي المرتبط بأسواق العقار واحتمالات الانكشاف جراء المضاربات العقارية". ودعا المصارف إلى جانب اهتمامها بتمويل المشروعات الكبرى، للاهتمام بالدور الاجتماعي الملقى على عاتقها من خلال توفير خدمات مصرفية لجميع شرائح المجتمع وإقراض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ثم عرض الشيخ **سيد المختار ولد الشيخ عبدالله** للتطور الذي يشهده القطاع المصرفي في موريتانيا، موضحاً أنها تتطلع إلى استقطاب استثمارات عربية وأجنبية. وقد اعتمدت لهذه الغاية ستراتيجية تقويمية لقطاعها المصرفي ترتكز على: عصرنة وتوسيع القطاع، تشجيع المنافسة بإدخال مؤسسات جديدة، تطوير نظام الصرف بما فيه العمليات الالكترونية، وضمان الشفافية باعتماد وتطبيق النظام المحاسبي العالمي. وكشف أن موريتانيا أقرت قانوناً جديداً لتنظيم المهنة المصرفية يرتكز على تقوية أجهزة الرقابة فضلاً عن تطبيق إصلاحات لتحرير نظام الصرف من جميع القيود.

أما **فاضل عبد الكافي** فتطرق إلى تطور الاقتصاد التونسي حيث كان للقطاع المصرفي الدور الأكبر في تمويل هذا التطور. وقال: "إن 88 في المئة من تمويل الاقتصاد التونسي يمر عبر القطاع المصرفي". كما لفت إلى بعض المشاكل التي عانى منها القطاع في تونس وأبرزها مشكلة القروض المصنفة وكيف تم تجاوزها. وانتقل للحديث عن السوق المالية التونسية التي شهدت عملية إعادة هيكلة شاملة بهدف رفع مساهمتها في تمويل الاقتصاد التونسي.

بدوره، طرح **سعد الأزهري** موضوع تمويل المشاريع، مشيراً إلى أن قيمة تمويلها في العالم العربي بلغت 40 مليار دولار، مع التوقعات بأن يصل الرقم إلى 50 ملياراً للعام الحالي. وتبلغ قيمة المشاريع التي هي قيد الإنشاء والمنوي إنشاؤها أكثر من 2 تريليون دولار. ولفت إلى أن نمو حجم المشاريع في المنطقة دفع بالمستثمرين الى التوجه نحو مؤسسات مالية كبيرة لتمويل مشاريعهم. وتنافس المصارف في هذا المجال مؤسسات تمويل الصادرات التي ترغب بخلق أسواق كبيرة لمنتجات بلادها. موضحاً أنّ المصارف المحلية تهيأت لمواجهة هذه المنافسة عبر توسيع خبراتها وتوطيد علاقاتها مع مصارف محلية أخرى لبيع القروض وعبر إصدار أدوات مالية أهمها الصكوك.

كما أكد **الأزهري** أنّ الطفرة النفطية خلقت طبقة جديدة من ذوي الدخل المتوسط، ما يعزز أهمية خدمات صيرفة تجزئة خاصة. واعتبر أيضاً أن على القطاع المصرفي أيضاً تلبية حاجات طبقات الأثرياء من خلال تطوير خدمات إدارة الثروات خصوصاً أنّ عددهم في الشرق الأوسط يفوق الـ 350 ألف ثري بينهم أكثر من 4500 من الطبقة الثرية جداً. وشدد على ضرورة نمو صناديق الاستثمار وأسواق الخيارات والمشتقات المالية، نمو الاستثمارات في الصناديق الخاصة، تطوير سوق منظمة وحيوية للسندات، وتطور بنوك الأعمال لتلبية حاجات الوساطة المالية. ■




من اليمين: محمد عمر شواري، محمد عبدالله ولد اياها، د.جواد العناني، د.محمود محي الدين وأحمد محمد شاور

## الجلسة السابعة

# منتدى الاستثمار العربي

**اختتم منتدى الاقتصاد العربي أعماله بجلسة أخيرة حملت عنوان "منتدى الاستثمار العربي". أدارها الرئيس والرئيس التنفيذي في شركة البصيرة للاستشارات في الأردن د.جواد العناني، وشارك فيها كل من: وزير الاستثمار في مصر د.محمود محي الدين، وزير الاستثمار في موريتانيا محمد عبدالله ولد اياها، الأمين العام للمجلس الأعلى للاستثمار في السودان السفير أحمد محمد شاور، ومدير إدارة العمليات في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار في الكويت محمد عمر شواري.**

استهلّ الوزير **محي الدين** بعرض التطوّر في مؤشرات أداء الاقتصاد المصري، لافتاً إلى الخطوات التي قامت بها الحكومة لدفع الاستثمار، ومنها خفض التعرفة الجمركية إلى نحو 50 في المئة، وتطوير الإدارة الجمركية، مع الإشارة الى خفض الإصلاحات الضريبية للمعدل الأقصى للضريبة إلى 20 في المئة. وسلّط الضوء على معدلات النمو في القطاعات الاقتصادية للعام 2006/2007 ولاسيما قطاع التشييد الذي سجل أعلى نسبة نمو وصلت إلى 15,7 في المئة. شارحاً أنّ النمو يأتي من الاستهلاك والتصدير والاستثمارات الخاصة. ولفت إلى الزيادة في تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر ليصل إلى 7800 مليون دولار في النصف الأول من العام 2007، لافتاً إلى زيادة الاستثمار الداخلي للعام 2008 مع تأسيس 2497 شركة منذ بداية العام 2008 بمعدل أسبوعي يزيد على 156 شركة. وبالنسبة لسوق رأس المال أشار إلى تطوّر أعداد المستثمرين فيها وزيادة حجم عملياتها، كما أعلن عن إنشاء بورصة النيل للشركات المتوسطة والصغيرة التي دشنت في أكتوبر. وختاماً تحدّث عن التمويل العقاري الذي وصل إلى 2054 مليون جنيه في ديسمبر 2007.

أما الوزير **محمد عبدالله ولد اياها** فتحدّث عن مزايا موريتانيا التنافسية من موقعها الجغرافي المميّز وواجهتها البحرية، والأراضي الزراعية والثروة الحيوانية التي تُعدّ الأكبر في المنطقة. وشدّد على أهمية الثروة السمكية، وهي من أكبر الثروات في العالم كمّاً ونوعاً. كما تحدّث عن المميّزات السياحية للدولة، لافتاً إلى جهودها في إنشاء بُنى تحتية متطوّرة وبناء المطارات، بالإضافة إلى إصلاح النظام المصرفي، والحرص على قيام التعاملات المصرفية بشفافية بحسب الاتفاقية الدولية للشفافية.

أما **شاور** فأعطى لمحة عن السودان وما تملكه من موقع جغرافي ستراتيجي ومياه أمطار وافرة وثروة حيوانية هائلة، وموارد بشرية وطبيعية وبُنية تشريعية فعّالة لإدارة الاستثمار. ولفت إلى قانون الاستثمار الذي لا يفرّق ما بين المستثمر العربي والأجنبي ويسمح بتدفّق رؤوس الأموال وخروجها. كما ذكر ميّزات السودان الجمركية والضريبية مثل الإعفاء الضريبي على الاستثمار في الزراعة. وتحدّث عن المجلس الأعلى للاستثمار، لافتاً إلى الإقبال في القطاع المصرفي من الدول العربية، إلى جانب التطوير في البنوك السودانية. وبالنسبة للتطوير العقاري، تحدّث عن البُنية التحتية التي تضمّ 16 ألف كلم من السكك الحديد و12 ألف كلم من الطرق. لافتاً إلى وجود خطة متكاملة تتعلّق ببناء طرق وجسور ومطارات وموانئ، وموضحاً أنّ السودان قطعت شوطاً كبيراً في موضوع الموانئ بفضل الخصخصة. أما بالنسبة للقطاع الصناعي، فقال أنّ السودان تمتلك مدناً صناعية وصلت إلى تصنيع السيارات وجمع بعض أنواع الطائرات المخصصة برش المحاصيل الزراعية. ولفت إلى وجود خطة للنهوض بقطاعي التعدين والإسمنت، مشيراً إلى إنشاء أكبر سدّ ينتج 1250 ميغاواط كهرباء. وبالنسبة للزراعة، قال إن السودان، تستعدّ لسدّ الفجوة في تأمين الغذاء.

وعرّف **شواري** بالمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، ذاكراً أنّ حجم الاستثمارات المضمونة وصل إلى 4 مليارات دولار منذ تأسيسها.

وتحدّث **د.عناني** عن تشابه الاستثمارات في الدول العربية، لافتاً إلى أنّ المناخ الاستثماري العربي أصبح مناخاً جاذباً للاستثمار. داعياً إلى اعتماد سياسات إصلاحية لمواجهة ارتفاع الأسعار للحؤول دون أخذ الأموال من محدودي الدخل وإعطائها للأغنياء، محذّراً من الوقوع فريسة هيمنة الحكومات على آلية السوق. ■

# مفاعل نووي خليجي للأغراض السلمية




د. عبد الحسين ميرزا ومنصور العريض، خلال المؤتمر

**البحرين - "الاقتصاد والأعمال"**

**في خطوة هي الأولى في العالم العربي، شهدت عاصمة البحرين انعقاد مؤتمر الطاقة النووية لخدمة المجتمع، بمشاركة عدد كبير من المختصين وممثلي الحكومات، إضافة إلى قادة عدد من الشركات الخاصة العربية والأجنبية.**

افتتح المؤتمر، الذي نظّمه مجلس الخليج للشؤون الخارجية، وزير النفط وشؤون الطاقة في مملكة البحرين، رئيس الهيئة الوطنية للنفط والغاز، د. **عبد الحسين ميرزا**، الذي أشار إلى أنّ أحد أهم أسباب انعقاد المؤتمر هو تعزيز الوعي وإيجاد السُبل العملية لدول مجلس التعاون الخليجي للإفادة من الطاقة النووية للأغراض السلمية. وقال إن قادة دول مجلس التعاون أقروا في اجتماع القمة الـ 27 العام 2006 في الرياض استخدام الطاقة النووية للأغراض السلمية، وأعادت القمة الـ 28 في الدوحة، تأكيد هذا القرار.

وأكد د. **ميرزا** أنّ مملكة البحرين تمتلك الإرادة السياسية لتوفير بدائل عن الطاقة الأحفورية، خصوصاً بعد توقيعها لمذكرة تفاهم مع الولايات المتحدة الأميركية تنص على إمكانية استخدام الطاقة النووية في المجال السلمي.

ودعا إلى وضع دراسة شاملة لإمكانية إقامة مفاعل نووي مستقبلاً، على أن تتضمن الدراسة تعزيز البنية الأساسية واستقطاب الخبراء وتدريب الكوادر والنظر في المقوّمات الأساسية التي تخدم هذا التوجه.

وأكد على ضرورة دعم الجهود الدولية لمكافحة الاحتباس الحراري العالمي وآثاره المأساوية، مبيناً أنه من دون الطاقة، ستواجه دول المنطقة انحداراً تدريجياً في اقتصاداتها، وارتفاعاً في معدلات البطالة والتنافر الاجتماعي، وهي أمور لا يمكن التغاضي عنها. لذلك يتوجب وجود إرادة سياسية راسخة لمتابعة تطوير وتركيب وإنتاج طاقة نووية آمنة للأغراض السلمية.

من جانبه، أكد رئيس مجلس الخليج للشؤون الخارجية **منصور العريض**، أن أهمية المؤتمر تكمن في مناقشته للحاجة الاقتصادية للطاقة الذرية في منطقة الخليج، وأهمية السلامة والأمن عند قيام هذه الصناعة، إلى جانب أهمية إقامة مفاعل نووي للتدريب، فضلاً عن مناقشة قضية الطب النووي التي لها فائدة إنسانية عظيمة.

وقال: "تعتبر الطاقة الكهربائية العامل الرئيسي للطاقة في الاقتصاد العربي، كما أنّ المصادر الهيدروكربونية (الغاز والنفط) تعتبر ثمينة جداً، إذ تمثل مخزوناً حيوياً لصناعات القيمة المضافة مثل الصناعات الكيميائية التي تشهد طلباً متزايداً. لافتاً إلى أن التوقعات تؤكد أن مبيعات المخزون الهيدروكربوني ستنمو بشكل ملحوظ ضامنة مصدر دخل جديداً للاستثمارات العربية السيادية.

## التوصيات

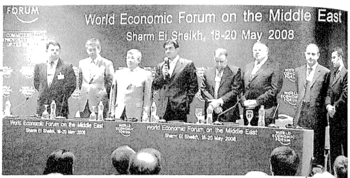
وانتهى المؤتمر إلى إصدار مجموعة من التوصيات، دعت إلى ضرورة البدء بوضع دراسة معمقة لإنشاء مفاعل نووي لأغراض التنظيم والفحص النووي، وإلى المحاسبة والتدقيق في استعمال الوقود للتطبيقات الطبية، وإلى دراسة واختبار الطرق المتقدمة لتحلية المياه.

كما أوصى المؤتمر بضرورة إنشاء وكالة للإشراف على المرافق النووية المدنية في المنطقة وتنظيمها، ودعا دول المنطقة إلى العمل مجتمعة لإنشاء مفاعل نووي، لافتاً إلى أن المنطقة بحاجة إلى مفاعل نووي واحد فقط. وشدد على ضرورة استمرار الحوار والتعاون في المنطقة حول مفهوم الطاقة النووية.

وأشار إلى أن الخطوة الأولى لإنشاء مفاعل نووي تتمثل في بناء مفاعل صغير لتدريب الكوادر اللازمة لإدارته والاستفادة منه في إنتاج النظائر المشعة للاستخدامات الطبية، مشيراً إلى أن من التعقيدات التي تواجه المشروع إيجاد الموقع المناسب، من الناحية الجغرافية والبيئية، لإنشاء المفاعل النووي، الذي يؤدي إلى رفع درجة حرارة المياه حوله بمقدار 3 درجات مئوية، ما يؤثر سلباً على البيئة البحرية.

ودعت التوصيات المختصين وأصحاب القرار في دول المنطقة لاتخاذ الإجراءات ووضع المعايير التي تؤكد على تطبيق أفضل الممارسات التشريعية لحماية البيئة في المرافق النووية المتواجدة والجديدة، ولفتت إلى أهمية وضع اتفاقية بين دول المنطقة من أجل اعتماد الشفافية المتبادلة في تشغيل وصيانة جميع المرافق النووية.

وذكّرت التوصيات بضرورات وضع ترتيبات تمنع القيام بعمليات نووية غير ضرورية للاحتياجات المدنية الأساسية، وإلى تطبيق جميع الضوابط الدولية والأنظمة الرقابية للوكالة الدولية للطاقة النووية. ■




من احتفال التوقيع في شرم الشيخ

## مركز الطاقة على بحر قزوين يتعاون مع ثلاث جامعات عالمية

وقّع مركز الطاقة على بحر قزوين عدداً من مذكرات التفاهم مع مؤسسات تعليمية متخصصة لتوفير الخدمات الأكاديمية في المشروع.

ووقع الخيار على جامعة تكساس في مدينة أوستن الأميركية، وجامعة دلفت التقنية في هولندا، كمؤسسات تعليمية تقوم، بالاشتراك مع مركز الطاقة، بإنشاء قاعدة لجامعة تخصصية معترف بها. وتقوم آل أم كي ريسورسز( آل أم كي أر) دبي بتوفير برامج تدريب تقنية، إضافة إلى إدارة مركزين لشرح وتصوير المعلومات الجيوفيزيائية الكائنة في مركز التقنية والخدمات.

وقد تمّ الإعلان عن هذا التعاون مع الجامعات، خلال مؤتمر عقد على هامش المنتدى الاقتصادي العالمي للعام 2008 في شرم الشيخ، للاحتفال بتوقيع اتفاقية بين شركاء مركز الطاقة على بحر قزوين، وهم: "إثناء صندوق كازاخستان للتنمية المستدامة"، "بيت التمويل الخليجي"، شركة "كازاخستان القابضة لإدارة أصول الدولة"، شركة "مانغيستاو للاستثمار" و"شركة دوني استوك إنرجي".

ويعدّ مشروع مركز الطاقة على بحر قزوين، الواقع في مدينة أكتاو الكازاخستانية على سواحل بحر قزوين، أحدث مشروع في سلسلة مدن الطاقة التي خطط بيت التمويل الخليجي لإطلاقها عبر الشرق الأوسط وآسيا.



من اليسار: إيغناسيو غالان وحمد الحر السويدي

## "طاقة" عضو في برنامج التعاون الصناعي وتوقّع مذكرة تفاهم مع "إبردرولا" الإسبانية

وقعت شركة أبوظبي الوطنية للطاقة "طاقة" اتفاقية مع معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا (MIT)، تتيح لها أن تصبح عضواً في برنامج التعاون الصناعي (ILP).

وبموجب الاتفاقية، سيقوم خبراء من شركة طاقة وأعضاء من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا بدراسة احتياجات الشركة وأهدافها المتعلقة بأحدث التقنيات المتطورة في قطاع الطاقة بهدف إيجاد حلول مستدامة بيئياً في مجال التكنولوجيا. وبصفتها عضواً في برنامج التعاون الصناعي، ستستكشف "طاقة" مجالات العمل الأساسية الخاصة بمصادر الطاقة المتجددة، وفاعلية الطاقة، والتغيّر المناخي، والهيدروجين، وحَجْر الكربون، واستخراج النفط المحسّن، وتخزين الغاز، والغاز الطبيعي المسال.

كما وقعت "طاقة" مذكرة تفاهم مع شركة إبردرولا إس. إيه لتوليد الكهرباء وقطاع الطاقة المتجدّدة في إسبانيا. وتنص المذكرة على اسكتشاف الفرص الاستثمارية المشتركة والفرص الإنمائية في مجالات توليد الطاقة، والطاقة المتجدّدة، والعمليات الرئيسية للتنقيب عن النفط والغاز في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وشمال أميركا، وسيتم إنشاء لجنة تطوير مشتركة لإدارة العلاقات.

وقّع على المذكرة كل من رئيس مجلس إدارة "طاقة" **حمد الحر السويدي** والرئيس التنفيذي لـ"إبردرولا" **إيغناسيو غالان**.

## المهيري رئيساً لمجلس إدارة شركة طاقة الخليج البحرية



محمد المهيري

أعلنت شركة طاقة الخليج البحرية عن تعيين **محمد المهيري** رئيساً جديداً لها، خلفاً لـ **خادم القبيسي**.

بدأ المهيري حياته العملية مع شركة بترول أبوظبي الوطنية "ادنوك"، ثم ترأس فيها قسم النفط الخام التكثيف لمنطقة الشرق الأقصى، وتولى بعدها منصب مدير الاستثمار لدى شركة الإستثمارات البترولية الدولية (ايبيك)، ثم مديراً لقسم الاستثمار والتقييم والتنفيذ في الشركة، وهو حائز على شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال والتمويل من جامعة سافوك في بوسطن في الولايات المتحدة الأميركية.

## "الخليج للملاحة القابضة" تتسلّم الناقلة "قلف فناتير"

أعلنت شركة الخليج للملاحة القابضة عن استلامها لناقلة جديدة هي "قلف فناتير"، المخصصة لنقل المواد البتروكيميائية. وقد تم بناء هذه الناقلة في حوض ميبو التابع لشركة "هونداي للصناعات الثقيلة".

وكان تم التعاقد على بناء الناقلة، الأولى من نوعها، بمبلغ 54,35 مليون دولار، وهي تزن 46,2 ألف طن متري، بسعة 54,3 ألف متر مكعب، وتحتوي على 20 صهريج شحن مصفحاً، يتيح نقل العديد من المواد البتروكيميائية بسهولة وأمان.

وتمّ تسليم الناقلة إلى شركة الشحن البحري الدولي، التابعة لشركة سابك السعودية، ضمن عقد تأجير مدته 15 عاماً، موقع مع "الخليج للملاحة القابضة". وبذلك، تنضم "قلف فناتير" إلى 4 ناقلات أخرى تم التعاقد على تأجيرها إلى "سابك" وللمدة نفسها.

وقال رئيس مجلس إدارة "الخليج للملاحة القابضة" **عبد الله الشريم** "تشكل هذه الناقلة عامل دعم مستمراً لعائدات الشركة وتوسعها التشغيلي. وقد زادت قيمة الناقلات بشكل ملحوظ بعد التعاقد على بناء "قلف فناتير" حيث تبلغ قيمتها الآن نحو 65 مليون دولار".

# الإعلان عبر "النقّال": مصدر جديد للأرباح

بيروت - رنا المصري

**صناعة الإعلان عبر الهاتف النقّال (Mobile advertising) آخذة في التغيّر، بعد أن كانت تتسم بطابع نظري وبموثوقية متدنية، مقارنة بوسائل الإعلان الأخرى، المرئية والمطبوعة والمسموعة. وهذا التحوّل هو نتيجة طبيعية لارتفاع عدد مستخدمي النقّال في المنطقة، إلى جانب التوسّع الكبير في استخدامات جهاز النقّال.**

**ولذا بات مشغلو الاتصالات ينظرون إلى الإعلان عبر النقّال كمصدر جديد للدخل، وكوسيلة مثالية للمعلنين لتسويق منتجاتهم، وكخدمة مفيدة للمستخدمين للحصول على المعلومات والخدمات في أي وقت ومكان.**

تتفاوت التقديرات حول حجم سوق الإعلان عبر النقّال عالمياً. ففي حين تتوقع شركة الأبحاث "IDC" أن يصل حجم السوق إلى 11,3 مليار دولار في العام 2011، تتوقع "ABI Research" أن يصل إلى 20 ملياراً في العام نفسه، فيما تقدّر شركة الأبحاث "informa" حجم السوق بـ 8,4 مليارات دولار فقط في العام 2012.

ولكن، ما يتفق عليه اللاعبون في السوق هو أن الإعلان عبر الهاتف النقّال هو وسيلة إعلانية واعدة، في حال الوصول إلى حلول ذكية تربط بين الإعلانات وحاجة المستخدم للخدمات، مثل الفيديو وبحث المحتوى والخرائط وغيرها من الخدمات التي يحتاج إليها المستخدم بشكل يومي. إلى جانب تحقيق توازن بين احتياجات المعلن والمستخدم، لكي لا يتحوّل الإعلان إلى مصدر إزعاج.

## فرص الربح

انطلاقاً من إيمان مشغّلي الاتصالات بفرص نمو الإعلان عبر النقّال، شهدت سوق الاتصالات استحواذ مشغّلي اتصالات عالميين، مثل "Vodafone" و"Telefonica" ولاعبين في صناعة الاتصالات، مثل نوكيا، على شركات متخصصة بالإعلانات عبر النقّال، أو شراء حصص فيها. ومثل هذا الاتجاه وصلت أصداؤه إلى المنطقة، مع مشغّل الاتصالات "زين الأردن"، الذي عقد اتفاقية مع شركة "Jinny" المزوّدة للبرمجيات المتخصصة بحلول الإعلانات عبر النقّال، وأخرى مع شركة Javna، لتزويد المعلنين والمستخدمين النهائيين بالحلول اللازمة.

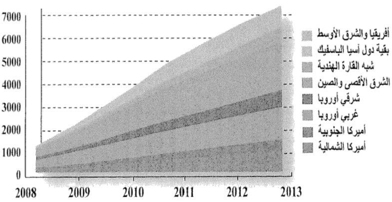
ويشرح مدير خدمات المعلوماتية والمحتوى في "زين الأردن" فيصل مجاهد مراحل تطور الإعلان عبر النقّال وجدواه بالقول: "بدأ الإعلان عبر النقّال مع انطلاق خدمة الرسائل النصية القصيرة (SMS). وفي البداية، كان الإعلان عبارة عن رسائل قصيرة ترسلها المحلات والشركات الى قاعدة عملائها. إلا أنه مع تزايد استخدامها، على مدى العامين الأخيرين، تحوّلت هذه الرسائل في بعض الحالات إلى مصدر إزعاج غير مرغوب به (SPAM).

ولكن، مع وجود أنظمة خاصة بالإعلان، بتنا نلاحظ تأسيس أرضية ثابتة لصناعة الإعلانات عبر النقّال، لتصبح وسيلة إعلانية احترافية تُدرّ عائدات جيدة على المشغّلين والعملاء ووكالات الإعلان والإعلام. وبالتالي، يجب النظر إلى هذه القناة الجديدة على أنها "وسيط آخر" للإعلان، يكمل الوسائط الإعلانية الأخرى، من دون أن يكون بديلاً عنها. فالإعلان عبر النقّال هو جزء من حملة إعلانية شاملة متعددة الوسائط (multi medium campaign)".

ويقول مجاهد أنه من المتوقع أن يشكل الإعلان عبر النقّال نحو 10 في المئة من العائدات الإجمالية لمشغّلي الاتصالات خلال ، السنوات الخمس المقبلة، بما فيها الإعلان عبر الرسائل النصية القصيرة (SMS) ومتعددة الوسائط (MMS) و (WAP) والتطبيقات المختلفة.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن الشركة الإقليمية "MCN القابضة"، التي تضم مجموعة شركات خاصة بالإعلام والتسويق والإعلان، والتي وقّعت مؤخراً اتفاقية شراكة حصرية مع شركة "Jinny"، تتوقع أن تنمو الحملات الإعلانية عبر النقّال بشكل كبير ومتسارع، بحيث يصبح النقّال أحد أهم وسائط الإعلان في القرن الحادي والعشرين. وبموجب الاتفاقية، ستقدم "Jinny" الإعلان

الإنفاق على الإعلان عبر النقّال (مليار دولار)، (2008-2013)




المصدر: جوينبر للأبحاث

في صيغة خدمات SMS و MMS وبوسائل إعلانية أخرى، فيما ستمكن الاتفاقية MCN من ربط المعلنين بمشتركي النقّال، ما يسهم في زيادة الايرادات ويؤدي بالتالي إلى رفع معدل العائد على المستخدم. وترى الشركتان أن الاتفاقية تساهم في ردم الفجوة بين مشغّلي الاتصالات النقّالة والمعلنين.

## الإعلان عبر الإنترنت باستخدام النقّال

إلى جانب أساليب الإعلان عبر النقّال المذكورة سابقاً، وهي الرسائل النصية القصيرة (SMS) ومتعددة الوسائط (MMS) والفيديو وMobile TV، هناك صيغة أخرى وهي الإعلانات المرتبطة بطريقة مبتكرة بعملية البحث على شبكة الإنترنت باستخدام جهاز النقّال (mobile internet advertising). ويتوقع تقرير صادر عن شركة "جونيبر للأبحاث" أن تصل العائدات السنوية العالمية الناتجة عن البحث في محتوى الإنترنت عبر جهاز النقّال إلى 4,8 مليارات دولار في العام 2013.

وتعد "غوغل" من أهم الشركات الخاصة بالإعلانات عبر الإنترنت، مع ربط نوعية الإعلانات بطبيعة المواقع الالكترونية التي يبحث عنها المستخدم. وقدمت "غوغل" في العام 2000، محرّك بحث يمكن استخدامه عبر الهاتف النقّال، وعمدت بعد ذلك إلى تكييف الكثير من منتجاتها ليتناسب عملها مع الجهاز النقّال.

## "زين الأردن": الإعلان عبر النقّال سيشكّل 10 في المئة من العائدات الإجمالية لمشغّلي الاتصالات

وفي منطقة مثل الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث نسبة استخدام الإنترنت فائقة السرعة (البرودباند) قليلة نسبياً، مقارنة بنسبة استخدام الاتصالات النقّالة، تعتبر مديرة تسويق "غوغل" في المنطقة **ياسمينا بريهي** الهواتف النقّالة فرصة مذهلة للشركات للتواصل والابتكار. وترى أنه "مع زيادة أهمية الهاتف النقّال في الحياة اليومية، تزداد مهمة "غوغل" في جعل كل المعلومات ذات الصلة، التي يحتاج إليها المستخدم، متاحة عالمياً، وتقول: "نحن نؤمن بحق سكان العالم بالوصول إلى المعلومات التي يحتاجونها في أي وقت ومكان. ومع اختيار الكثير من المستخدمين استعمال منتجات "غوغل" على الكمبيوتر الشخصي، نأمل أن تلبي منتجاتنا عبر النقّال حاجاتهم وهم في حالة التنقل".

وتتوقع **بريهي** أن تشهد المنطقة تزايداً في استخدام الإنترنت عبر الهاتف النقّال، وذلك مع تطوّر الهواتف النقالة الذكية ودعمها بشكل أكبر للدخول على شبكة الإنترنت وتطوير برامج تصفح مواقع الإنترنت عليها (browsers). هذا إلى جانب وجود عامل أساسي، وهو اتجاه عدد أكبر من مشغّلي الاتصالات النقّالة لتأمين تسعيرة ثابتة لنقل الاتصالات البيانية عبر شبكة الاتصالات (flat rate data plans).

وعن مدى قدرة النقّال على منافسة الإنترنت في مجال التسويق والإعلانات، تقول **بريهي**: "لا تزال سوق النقّال في مرحلة الطفولة، ولكن سرعان ما سيصبح الهاتف النقّال بوابة العالم إلى المعلومات. فاليوم، يفوق عدد الهواتف النقّالة المستخدمة عدد الكمبيوترات الشخصية والتلفزيونات مجتمعة. وهذا من شأنه أن يعزز محتوى النقّال الداعم للإعلانات (ad-supported model for mobile content). فالإعلانات ذات الصلة ستساعد المستخدم للعثور بسرعة على ما يبحث عنه حين يتصفح المحتوى عبر جهازه النقّال. وإذا استطعنا تزويد المحفزات اللازمة للناشرين لخلق محتوى نوعي مخصص للهاتف النقّال يفرض نفسه ويؤمن وصولاً أدق للمعلنين وتغطية أوسع، عندها يمكن أن نستفيد مالياً (monetize) وبشكل فعال ومؤثر من البحث والمحتوى عبر النقّال". ■

---

## لاعب تشيلسي ديديه دروغبا سفير "سامسونغ J700" الجديد

ديديه دروغبا

أعلنت سامسونغ لصناعة الهواتف النقّالة عن اختيار لاعب نادي تشيلسي لكرة القدم **ديديه دروغبا** سفيراً لهاتف سامسونغ J700 الجديد الذي يمتاز بشكله المنزلق الأنيق مع طبقة لامعة ومزايا متعدّدة الوسائط.

وإذ رحّب المدير العام لقسم الهواتف النقّالة في سامسونغ الخليج للإلكترونيات **سانديب سايغال** بنجم كرة القدم **ديديه دروغبا**، أشار إلى أن شركة سامسونغ للإلكترونيات قدّمت الدعم لأحداث رياضية عالمية وإقليمية عدة، مثل كأس البلدان الأفريقية في غانا العام 2008 ولنادي تشيلسي لكرة القدم".

وأضاف **سايغال**: "يجمع J700 الأسلوب الأنيق مع المزايا الأساسية لهاتف راقٍ بسعر عملي، وقد حوّله التصميم النحيف والطبقة النهائية اللامعة إلى تعبير معاصر عن الموضة".

يتضمن هاتف J700 كاميرا رقمية مدمجة بدرجة وضوح 1,3 ميغابيكسل تسمح بالتقاط صور جامدة أو متحرّكة، بالإضافة إلى دعم الهاتف بنمطَي MPEG4 و H263 لمشاهدة وتسجيل الفيديو.

كما تم تدعيم J700 أيضاً بألعاب بتقنية Java™ وبراديو FM، كما يضمّ الهاتف مشغلاً موسيقياً بأنماط موسيقية مختلفة منها MP3 و MIDI.

# شركة بي تي للتقنية التطبيقية

## الحلول أهم من المنتجات

دبي - الاقتصاد والاعمال


عمر طاهر

**لا يكفي أن تبيع شركات المعلوماتية التجهيزات والشبكات والبرامج، بل أن التحدي يكمن في قدرتها على توفير الحلول التي تتلاءم واحتياجات العملاء سواء كانوا حكومات أو شركات صغيرة. وشركة بي تي للتقنية التطبيقية المتخصصة في تطوير الحلول المتكاملة للبنى التحتية على مستوى نظم الاتصالات والمعلوماتية هي من صنف الشركات التي تقدم حلولاً متكاملة تتلاءم مع الحاجات الفعلية للقطاعين العام والخاص.**

**"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس الشركة عمر طاهر، الذي شرح أسلوب عمل شركته وتحدث عن المشاريع الحالية وأهمية الأبحاث والدراسات في خدمات أسواق المنطقة. وهنا اللقاء:**

يعتبر **عمر طاهر** أن أهمية الشركة تكمن في تقديم الحلول المبتكرة التي تتلاءم ومتطلبات العملاء سواء كانوا شركات صغيرة أو مؤسسات كبرى وحتى مدناً كاملة، وسواء كان المشروع تجارياً أو سكنياً او حتى المشاريع الأمنية والمنشآت العسكرية والمطارات، فيتم أولاً وضع الخطة بحسب معايير محددة تعتمدها الشركة لكل مشروع. تالياً يتم تحديد البنى التحتية المطلوبة. ويضيف **طاهر** أن مصدر قوة الشركة "يتمثل بتقديم حلول غير متوفرة في الأسواق، والشركة تستخدم التكنولوجيا بالطريقة الأمثل. وأرى أن العالم يعيش في عصر لم تعد فيه التكنولوجيا تمثل خياراً، بل باتت أمراً ملزماً وتدفع العملاء الى تبني حلول جديدة، ولذلك تلجأ الشركات حالياً إلى اعتماد البنى التحتية الرقمية وأنظمة الحلول الذكية".

### مشاريع وإنجازات

أما عن مشاريع الشركة وإنجازاتها فيقول **طاهر**: "تتضمن لائحة عملاء الشركة مؤسسات عامة وخاصة ومنها وزارة الداخلية السعودية، وزارة الطيران المدني المصرية ومجموعة بن لادن السعودية. وفي السعودية مثلاً تعمل الشركة على تقديم حلول في مشروع وقف الملك عبد العزيز في مكة المكرمة. والمشروع عبارة عن مجمّع تجاري سكني ضخم، يرتبط كل مبنى فيه بشبكة موحدة متطورة. وتشكل هذه الشبكة البنية التحتية التكنولوجية الأساسية للمشروع بأكمله. وتتعامل التطبيقات المتوفرة ضمن الشبكة مع مختلف المتطلبات في وقت تتيح فيه إمكانية تحديث وإضافة التطبيقات الجديدة لمواكبة التطورات المستقبلية. وتُعد "الشبكة الذكية الموحدة" في المشروع الأكبر ضمن مجمّع مغلق في منطقة الشرق الأوسط، كما تُعد إحدى أكبر الشبكات من نوعها على مستوى العالم، إذ توفر نحو 65 ألف منفذ بروتوكول انترنت (أي أنها تستطيع التعامل مع نحو 65 ألف مستخدم)".

ويضيف **طاهر** أن "الشركة أنجزت في الفترة الماضية مشروع نظام مطار متكامل لمبنى الحجاج في مطار الملك عبد العزيز الدولي في السعودية، كذلك نفذت مشروعاً ضمن مبنى الركاب الجديد في مطار شرم الشيخ الدولي وهي بصدد إنهاء الأعمال ضمن مطار سنغالي في داكار". ويضيف **طاهر** أن الشركة تعمل أيضاً بالتعاون مع الحكومات في مشاريع أمنية تتضمن إنجاز مكاتب إدارية ومنشآت عسكرية.

### أول منشأة أبحاث

وعن أهمية الأبحاث والدراسات في مجال الحلول المعلوماتية يؤكد **طاهر** "أن الشركة تداركت من الأيام الأولى لتأسيسها أهمية الأبحاث، لذلك قررت بناء أول منشأة أبحاث متخصصة في المنطقة، بالتعاون مع برنامج التواصل الصناعي الخاص بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا في الولايات المتحدة. ومن هذا المنطلق بدأت الشركة بتطوير البرامج والأنظمة ولم تكتف فقط باستخدامها في المشاريع. وتطورت الفكرة في وقت لاحق لتشمل تطوير الآلات والمعدات، كما أن الشركة تقوم بتطوير بعض المعدات والأنظمة الخاصة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة للمنازل".

### توفير الطاقة

ويتطرق **طاهر** إلى مواضيع تأخذ حيزاً كبيراً من اهتمام بعض الشركات العالمية مثل التوفير في استهلاك الطاقة. ويقول أن هذا الموضوع يحتاج حلاً متكاملاً وشاملاً من خلال القوانين والتشريعات. لكن من جهة أخرى يمكن للحلول المتكاملة والأنظمة الذكية أن تساهم في ترشيد استهلاك الموارد، وأهمها الطاقة. والطاقة تؤثر بشكل كبير على الكلفة التشغيلية للمنشآت المتنوعة". ويتابع أن موضوع التلوث أيضاً يستحوذ على الاهتمام بكل أشكاله سواء كان في الهواء أو المياه وغيرها من الأماكن. ويشدد على أن "الحلول الذكية مثلاً تسمح بتوفير خدمة الساتالايت لنحو 75 ألف شخص من خلال استعمال جهازي الساتالايت فقط عوضاً عن 75 ألف جهاز ساتالايت"، وهذا الحل يمثل أحد مظاهر محاربة التلوث.

وعن مستقبل عمل الشركة ورهاناتها يلفت **طاهر** إلى أن "الشركة تستهدف تحقيق النمو من خلال خطة عمل مدروسة. ولدى الشركة ثقة كبيرة بالحلول التكنولوجية ومستقبلها الواعد. من جهة أخرى الشركة على استعداد تام للتعاون وتحقيق الشراكات والمؤسسات الأخرى، وهي تسعى إلى نشر حلولها في كافة أرجاء المنطقة، كما تستهدف إطلاق عملية توسّعها خلال الفترة المقبلة باتجاه أوروبا والولايات المتحدة". ■

# LG: التنافس بالأفكار المبتكرة وليس بالأسعار

اسطنبول – رنا المصري

**أطلقت شركة LG تشكيلة أجهزة تلفاز (LCD) عالية الدقة والوضوح، الأقل سماكة في العالم، من طراز "LG60" المعروفة بإسم "Scarlet TV Series".**
**وجاء اطلاق التشكيلة خلال احتفال في اسطنبول وهي المحطة الثالثة، بعد لوس أنجلوس ولندن، وذلك في سياق حملة تسويقية هي الأكبر للشركة منذ تأسيسها. وبنت الشركة حملتها على عنصر التشويق من خلال الترويج، على مدى شهرين، لشخصية تدعى سكارليت، من دون الكشف عن تفاصيلها ما أثار تساؤلات المشاهدين والمستهلكين المحتملين. وفي اسطنبول، كشفت LG عن سر "سكارليت"، سلسلة التلفزيونات الجديدة الأنيقة ذات التكنولوجيا الذكية التي تتميز بخلفية حمراء، آملة بذلك أن يترسخ الربط لدى المستهلك بين البطلة سكارليت الجميلة الأنيقة والذكية في السلسلة التلفزيونية الوهمية، وتلفاز "سكارليت" الذي يحمل المواصفات نفسها.**

يعد منتج "سكارليت"، جهاز التلفاز LCD، الأقل سماكة في العالم (2,4 بوصة)، بحسب نائب رئيس أجهزة العرض الرقمية في فريق التسويق العالمي في LGكوان.أس. لي، ذا أهمية كبيرة للشركة، كونه مختلفاً بالكامل عن سلسلة تلفزيونات LG الأخرى، وكون الحملة التسويقية والإعلامية الضخمة التي قامت بها الشركة هي خارجة عن المألوف وقد تعدّ مخاطرة كبيرة. ويوضح لي: "نقوم بكل ما هو ممكن لتمييز أنفسنا عن المنافسين، وهذا واضح في تطوير منتجاتنا وفي ستراتيجية التصميم وبالتالي، نحن نحتاج إلى هذا النوع من المخاطرة لنبرز أنفسنا بشكل أكبر. وبدلاً من طرح أجهزة تلفاز فقط في الأسواق، أشركت LG الجماهير حول العالم في تجربة مليئة بالترقب. وكان الهدف من حملة "سكارليت" بناء علامة تجارية ناجحة في المستقبل، تتمحور حول التواصل مع المستهلكين لخلق ربط عاطفي طويل الأمد بينهم وبين LG".

## سكارليت

واعتمدت LG على التصميم المميز في سلسلة تلفزيوناتها، لتمييز نفسها عن منافسيها، وبدا ذلك جلياً في سلسلة التلفزيونات الجديدة "سكارليت". ولا يعني أن التصميم المميز جاء على حساب التكنولوجيا المتطورة، بل على العكس كما يوضح لي: "لا يمكن التفريط بأي من هذين العنصرين. فالتكنولوجيا المتطورة لتحقيق أفضل نوعية في الصورة والصوت هي بمثابة الأوكسيجين للجسم البشري، لذلك فتوافرها هو أساسي، وهي بالنسبة للمستهلك، تبدو متشابهة في الطرازات المختلفة. وبالتالي، لكي نتفوق نحن بحاجة إلى ميزة أخرى وهي الجمع بين التصميم الأنيق والتكنولوجيا الذكية، وسلسلة "سكارليت" هي خير مثال".

وتتميز هذه الأجهزة بخصائص تقنية متطورة، مثل تقنية "TruMotion" لإزالة الأشكال الضبابية للحركة حتى أثناء مشاهد الحركة السريعة، وخاصية جهاز الاستشعار الذكي "Intelligent sensor" لضبط جودة الصورة ومعدل التباين أوتوماتيكياً. وهناك أيضاً خاصية "AV Mode" التي تتيح تحسين الصورة وتحويلها إلى خصائص "Cinema Mode"، و"Sports Mode"، و"Game Mode"، تبعاً للمادة المراد مشاهدتها سواء أكانت أفلاماً أو مباريات أو ألعاباً، في حين توفر خاصية "Expert Mode" للمشاهد خيارات ضبط الصورة بدقة كبيرة. والجهاز مزوّد أيضاً بنظام سماعات خفي يوفر جودة في الصوت تتسم بالنقاء ويزيل الاهتزازات الدقيقة لتوليد أصوات أكثر وضوحاً.

## LCD مقابل "البلازما"

وبحسب لي، باتت أجهزة التلفاز ذات الشاشات المسطحة عالية الدقة والوضوح LCD، تستحوذ على 80 في المئة من السوق، مقابل 20 في المئة لشاشات البلازما (Plasma)، والنسبة نفسها تنطبق على مبيعات LG، مع الإشارة إلى أن حصتها من سوق الأجهزة ذات الشاشات المسطحة هي 7 إلى 8 في المئة عالمياً. أما عن مستقبل أجهزة تلفاز البلازما عالية الدقة (Plasma HD TV) من LG، يقول لي: " أعتقد أن هذه الأجهزة مرغوبة بشكل كبير وهي ستواصل نجاحها، فهي تتمتع بتكنولوجيا متطورة جداً وألوانها طبيعية أكثر، مقارنة بشاشات LCD التي تعتبر ألوانها أكثر إشراقاً. فكلا الجهازين ذات تكنولوجيات مبتكرة، ونجاح أي منهما يعتمد بشكل كبير على الرأي الشخصي للمستهلك وحاجته".



كوان.أس. لي

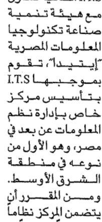
ويرى لي "أن المنافسة المحتدمة في سوق التلفاز، مع استقرار الأسعار نسبياً، جعلت الوقت مناسباً للتنافس بواسطة الأفكار التسويقية. وهذا ما تقوم به LG، فهي لا تنافس بإنفاق المال لتخفيض الأسعار، بل بالأفكار الخلاقة".

## منطقة الشرق الأوسط

تشكل منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا أهمية كبيرة لنمو LG، ففي الربع الأول من العام الجاري، وصلت مبيعات الشركة لأجهزة العرض الرقمية إلى 3,808 مليارات دولار. ويعتبر لي أن المنطقة تتمتع بإمكانيات نمو هائلة، يرافقها نمو في حصة LG السوقية.

ويقول لي: " إن LG تستهدف بيع مليون وحدة من سلسلة تلفزيونات "سكارليت"، أي ما يشكل 15 في المئة من إجمالي المبيعات العالمية المستهدفة لهذا العام". ويأمل أن تحقق الشركة هذا الهدف، ما يحقق لها قوة دفع مهمة. ويؤكد أن حملة "Scarlet TV Series"، هي جزء من ستراتيجية طويلة الأمد، وستكون هناك حملات مماثلة أخرى. ■

# "I.T.S" الكويتية تؤسس في مصر مركزاً لإدارة نظم المعلومات





خالد فرج السعيد

وقّعت شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة الكويتية I.T.S اتفاقية تعاون مع هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات المصرية "إيتيدا"، تقوم بموجبها I.T.S بتأسيس مركز خاص بإدارة نظم المعلومات عن بعد في مصر، وهو الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط.

ومن المقرر أن يتضمن المركز نظاماً أساسياً شاملاً لإدارة البرامج باستخدام تكنولوجيا الإدارة عن بعد، وإدارة البنية التحتية للعملاء بشكل آمن.

واعتبر وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري د.**طارق كامل** الاتفاقية تجسيداً لسياسة الوزارة التي تهدف إلى جذب الاستثمارات الخارجية إلى مصر خاصة الاستثمارات العربية، وهي تمثل أيضاً نقطة تحوّل مهمة باعتبارها تؤسس أول مركز إقليمي من نوعه على مستوى الشرق الأوسط لإدارة نظم المعلومات عن بعد.

وقال العضو المنتدب لشركة I.T.S **خالد فرج السعيد**: "إن اختيار مصر لإقامة هذا المركز يأتي بعد الدور الذي باتت تحتله في إطار سعيها لتكون مركزاً إقليمياً لصناعة تقنية المعلومات في منطقة الشرق الأوسط".

يذكر أن I.T.S حصدت في العام الماضي أرباحاً صافية قدرها 153 مليون دولار بنسبة نمو 16 في المئة مقارنة بالعام الأسبق، كما تخطط الشركة لزيادة 25 في المئة في عوائدها الإجمالية خلال العام الجاري.

# "أيسر": نمو كبير في المبيعات الإقليمية



كريشنا ميرثي

قالت مصادر شركة أيسر كمبيوتر أنها حققت نمواً كبيراً في مبيعاتها الإقليمية. وبحسب بيانات الشركة، بلغت نسبة نمو المبيعات نحو 64,8 في المئة (تضم مجمل فئات منتجاتها) ضمن منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

وقال نائب مدير عام "أيسر كمبيوتر" في الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا **كريشنا ميرثي**: "تضم منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا أهم أسواقنا العالمية، إذ باتت أجهزتنا الخيار الأول في دول المنطقة، ونحن ملتزمونّ بطرح المزيد من الأجهزة العصرية هذه السنة، ما من شأنه توطيد مكانة وسمعة علامتنا التجارية أكثر من أيّ وقت مضى".

من جهة أخرى أعلنت "أيسر كمبيوتر" عن توقيع اتفاقية شراكة مع شركة "أوبتيمايزا" (شركة الفارس الوطنية) السّعودية المتخصصة في مجال أنظمة تقنية المعلومات والخدمات الاستشارية. وبموجب الاتفاقية، تقوم "أوبتيمايزا" بتوزيع مجموعة متكاملة من حلول "أيسر" للشركات والمؤسسات العاملة في المملكة، وتشمل هذه الحلول الخوادم والكمبيوترات المكتبية والنقّالة، وأجهزة العرض الضوئي، كما ستتولى "أوبتيمايزا" بمقتضى الاتفاقية توفير خدمات ما بعد البيع.

وقال مدير عام "أيسر كمبيوتر" في المملكة العربية السعودية **باسم سلايمة**: "تولي "أيسر" أولوية خاصة لإبرام اتفاقيات مع نخبة من الشركاء القادرين على توفير حلول "أيسر" المتطورة والمبتكرة على نطاق واسع. وتتميز "أوبتيمايزا" بإنجازاتها ونجاحاتها اللافتة في المملكة، كما أنها تشاركنا في رؤيتنا، ومهنيتنا العالية، ومنهجيتها الدؤوبة في خدمة السوق السعودية. ومن المؤكد أن شراكتنا مع "أوبتيمايزا" ستدعم شبكة توزيعنا في المملكة إلى حدود غير مسبوقة".

# "سيمنز": هواتف لاسلكية جديدة



هاتف Leaf الجديد

طرحت شركة سيمنز مجموعة جديدة من الهواتف اللاسلكية، أطلقت عليها اسم Gigaset Eco Visions.

أول نموذجين من هذه السلسلة هما جهاز الهاتف "Solar" والهاتف "Leaf".

وقد صممت هذه الهواتف لتتوافق ومفهوم الصداقة مع البيئة من حيث التصميم والمواد والتكنولوجيا والسمات خلال فترة حياة المنتج من بدء التصنيع ولغاية إعادة تدويره.

# "اتصالات": فرص كبيرة في أفريقيا


محمد عمران

قال رئيس مجلس إدارة "اتصالات" **محمد عمران**: "إن قطاع الاتصالات الأفريقي يشهد معدلات نمو متزايدة في ظل الفرص الكثيرة المتاحة أمام مشغلي الاتصالات للتوسع في الأسواق الأفريقية. وأضاف **عمران**، في كلمة على هامش أعمال مؤتمر ومعرض تليكوم أفريقيا 2008 الذي أقيم في القاهرة ما بين 11 و15 مايو الماضي، أن التنافسية التي تتميز بها "اتصالات" من خلال تواجدها في أسواق المنطقة وقدرتها العالية على توفير مجموعة واسعة من الخدمات المتطورة يسهمان بشكل كبير في تحقيق نتائج مشجعة تتيح فتح آفاق جديدة للاستثمار في قطاع الاتصالات الأفريقي. ونوّه بالنتائج الطيبة التي حققتها المؤسسة من خلال تواجدها في الأسواق التسع الأفريقية غير العربية".

وأضاف: "ذهبنا إلى الأسواق الأفريقية لنقدم قيمة مضافة وننجز نقلة نوعية، وأسهمنا عملياً في تغيير صورة قطاع الاتصالات في الدول التي نعمل فيها، إلى جانب المساهمة في التنمية البشرية والاقتصادية. ما زال المستقبل يحمل فرصاً جيدة لرفع معدلات النمو في هذه الأسواق، ما سيساهم في تحقيق ستراتيجية المؤسسة للتوسع في الأسواق الخارجية".

# "ألكاتيل - لوسنت": شبكة بث لاسلكي تجارية في ليبيا

أعلنت "ألكاتيل – لوسنت" أنها أبرمت عقداً مع شركة ليبيا للاتصالات وتقنية المعلومات LTT، يتيح لها تقديم مجموعة من خدمات الاتصالات الحديثة. وينص العقد على نشر أول شبكة بث لاسلكي بتقنية "واي ماكس" تجارية في ليبيا. وتعتزم "ليبيا للاتصالات وتقنية المعلومات" إطلاق الخدمة التجارية للشبكة الجديدة في شهر سبتمبر المقبل.

وستنقل الشبكة الجديدة الاتصالات الهاتفية اللاسلكية من خلال "بروتوكول الإنترنت"، كما ستوفر خدمات الإنترنت بسرعات عالية. وستمكن الشبكة من تقديم الخدمات متعددة الوسائط مثل "الفيديو الرقمي"، كما ستستضيف تطبيقات الاتصالات النقالة والهاتف الثابت وستدعم خدمات البرودباند.

عن العقد الجديد، يقول نائب رئيس "ألكاتيل – لوسنت" لمنطقة المتوسط وغرب ووسط أفريقيا **فيليب دي جارنيو شومال**: "نسعى إلى تزويد زبائننا بحزمة واسعة من الخدمات اللاسلكية تكون سهلة الاستعمال".

# "دو" تستثمر في نظام بوابة الكابل البحري الأوروبي الهندي

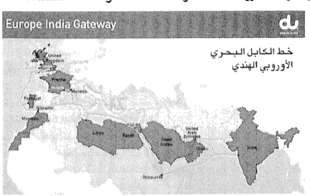

عثمان سلطان

أعلنت "دو" أنها وقعت اتفاقية إنشاء وصيانة لبناء أول كابل (ألياف ضوئية) بحري عريض السعة، يربط مباشرة بين المملكة المتحدة والهند ضمن تحالف يضم 16 مزود خدمات اتصالات عالمي، وتبلغ كلفة إنشائه 700 مليون دولار. ومن المتوقع أن يدخل نظام الكابل حيز الخدمة اعتباراً من الربع الثاني من العام 2010، ويبلغ طوله 15 ألف كيلومتر، ويربط بين 13 بلداً وثلاث قارات، وستكون له محطات استقبال للكوابل البحرية في المملكة المتحدة، البرتغال، جبل طارق، المغرب، موناكو، فرنسا، ليبيا، مصر، السعودية، جيبوتي، سلطنة عُمان، دولة الإمارات العربية المتحدة والهند.

وإلى المناطق المذكورة، سيوفّر نظام الكابل نقاط اتصال مع أنظمة الكوابل البحرية الأخرى التي تربط أوروبا وأفريقيا، وآسيا وأميركا الشمالية. ويعتمد نظام الكابل في عمله على أحدث تقنيات الجيل الجديد المصممة لتوفير سرعة نقل تبلغ 3,84 تيرابت في الثانية، باستخدام التقسيم الموجي المضاعف الكثيف (DWDM) الذي يوفر آليات بث (قابلة لزيادة السعة) تدعم خدمات المكالمات الصوتية والتجارة الإلكترونية ونقل البيانات والفيديو.

وأشار الرئيس التنفيذي لـ "دو" **عثمان سلطان** إلى أن استثمار "دو" في هذا المشروع يبلغ 50 مليون دولار، وقال إنها سترفع قدرة "دو" على تقديم خدمات أكثر تنوعاً لعملائها مشغلي الاتصالات الثلاثية التي تشمل الصوت والبيانات والفيديو. وقال إن محطة استقبال الكابل البحري الجديدة في الفجيرة ستشكل المدخل لحركة الاتصال عبر الكابل، ليرتفع بذلك عدد مثل هذه المحطات في الإمارات. وسيرفع نظام بوابة الكابل البحري الأوروبي الهندي سعة الاتصال المتاحة عبر الكوابل البحرية في دول المناطق المحيطة به.

ويضم تحالف مزودي خدمات الاتصالات الدوليين: AT&T وBharti Airtel وBT وC&W، وجيبوتي تليكوم، وGibtelecom وIAM والشركة العامة للبريد ولاتصالات السلكية واللاسلكية (الليبية)، وشركة تقنية المعلومات، و Mauritius Telecom، ومجموعة أم تي أن المحدودة، وعمان تل، و PT Comunicaç ões وS.A، وشركة الاتصالات السعودية، والشركة المصرية للاتصالات و Telkom SA Ltd وVerizon Business.



خط الكابل البحري الأوروبي الهندي

# "ارامكس" تواصل ستراتيجية الاستحواذ
# غندور: التوسع بات حاجة ملحة

ابوظبي - رويدا علم الدين


فادي غندور

**دخلت شركة "ارامكس" بقوة على خط صناعة إدارة الوثائق بتدشينها مركز "إنفوفورت" لإدارة الوثائق في منطقة جبل علي بدبي. وتأتي هذه الخطوة لتكمل مرحلة الاستحواذات الستراتيجية التي بدأت "ارامكس" تطبيقها منذ سنوات قليلة، وتنوي متابعتها في الفترة المقبلة من خلال عمليات استحواذ جديدة تتعدى نطاق المنطقة العربية إلى بعض البلدان الآسيوية الأخرى. من جهة أخرى، تعتزم "ارامكس" رفع طاقتها الاستيعابية لمواكبة الطلب الكبير في المنطقة على خدمات النقل والخدمات اللوجيستية. وبالتالي، ستشهد المرحلة المقبلة توسيع القاعدة الاستثمارية للشركة في قطاعات عملها الرئيسية وهي: النقل والشحن، الخدمات اللوجيستية والتخزين، وخدمات التسوّق المتخصصة.**

55 مليون درهم تكلفة مركز "إنفوفورت" لإدارة الوثائق الذي دشنته "ارامكس" مؤخراً مستفيدة من التوجه السائد في المنطقة نحو تعهيد إدارة تخزين البيانات في ضوء تزايد أعداد الشركات المهتمة بإسناد أرشفة موادها التقليدية والرقمية إلى شركات متخصصة. وتم تشييد مركز "إنفوفورت" على مساحة 20 ألف متر مربع، ويتألف من 3 طوابق مع طاقة استيعابية تصل إلى أكثر من 1,5 مليون صندوق و12 مليون ملف.

ويشير مؤسس "ارامكس" ورئيسها التنفيذي **فادي غندور** إلى أن المركز الجديد يشكل تكملة للخدمات المتنوعة الكثيرة التي تقدمها "أرامكس" في الدول العربية. ويؤكد أن "ارامكس" في سعي دائم لتوسيع قاعدة الخدمات التي تقدمها للمؤسسات التجارية والاقتصادية في المنطقة، خصوصاً في دول الخليج التي تشهد حركة نمو متواصلة. فتوسع "ارامكس"، بحسب **غندور**، سيكون عالمياً، في حين سيتركز عمل شركة "إنفوفورت" على دول الخليج فقط.

ويقول أن مركز "انفوفورت" في الإمارات هو أول مخزن متخصص وبهذه الطاقة الاستيعابية في دول المنطقة، مشيراً إلى أن "ارامكس" هي من أولى الشركات التي تطرح هذه الفكرة بطريقة تخصصية، وهذا يأتي في سياق ستراتيجية "ارامكس" الرامية إلى التوسع في بناء المخازن الضخمة في دول المنطقة، بعد أن افتتحت مخازن في كل من البحرين والكويت وقطر وعُمان والأردن ومصر، إضافة إلى المخازن المنتشرة في كافة أنحاء السعودية.

## معدلات نمو قياسية

ارتفعت إيرادات "ارامكس" للربع الأول من العام 2008 بنسبة 24 في المئة مقارنة مع الفترة ذاتها من العام الماضي لتصل إلى 494,4 مليون درهم، وسجلت نمواً في أرباحها الصافية بنسبة 21 في المئة لتصل إلى 36,2 مليون درهم مقارنة مع 29,9 مليوناً للفترة نفسها من العام 2007.

ويعزو **غندور** هذه النتائج إلى مواصلة أسواق المنطقة نموها بوتيرة متسارعة، مصحوبة بالارتفاع الهائل لأسعار النفط العالمية. كما أن هذه الدول تسعى إلى تنويع إقتصاداتها بعيداً عن الثروة البترولية الموجودة بهدف تحقيق توازن اقتصادي على المدى البعيد، ما يبرر وجود العديد من الاستثمارات في قطاع البنى التحتية والقطاعات الأخرى. ويضيف: "تستفيد "ارامكس" من هذه العوامل مجتمعة لتوسيع قاعدة استثماراتها في دول هذه المنطقة، والتي تعتبر رئيسية وحيوية وتستقطب الاستثمارات العالمية نظراً لما يتوفر لديها من بنى تحتية متطورة وحضور قوي لشركات إقليمية وعالمية".

## زيادة الطاقة الاستيعابية

يرى غندور أن لدى "ارامكس" حاجة ملحة لزيادة طاقتها الاستيعابية والتوسع في ضوء النمو الاقتصادي لدول المنطقة وتلبية للطلب المتنامي على الخدمات التي تقدمها الشركة. لذا ستتابع "ارامكس" إنشاء وتوسيع البنى التحتية لديها لناحية المخازن وعدد الشاحنات وكذلك لناحية حصولها على مساحات أكبر في الطائرات، بما يتناسب مع حاجاتها المتزايدة، من دون أن يعني ذلك أن لدى الشركة توجهاً لتملك طائرات خاصة بها.

ويقول **غندور** أن عمل شركة ارامكس يرتكز على ثلاثة قطاعات رئيسية هي: النقل السريع الدولي والمحلي وخدمات الشحن المختلفة، إضافة إلى الخدمات اللوجيستية والتخزين والتوزيع، وخدمات التسوق المتخصصة عبر الانترنت مثل خدمة "Shop & Ship" وخدمة "التسوق بالكاتالوغ.

ويعتبر قطاع اللوجيستيات من أهم القطاعات حالياً وأكثرها حيوية، خصوصاً لناحية بناء البنى التحتية اللازمة لخدمات الشحن في دول المنطقة.

على صعيد آخر، تتداخل مفاهيم التنمية المستدامة مع ثقافة "ارامكس" المرتكزة على مبادئ دعم روح المبادرة والابتكار وفرص النمو والتطور والتنوع واحترام الآخرين. فالشركة، بحسب **غندور**، لا يمكنها أن تركز فقط على الأرباح المباشرة على الرغم من أهميتها، بل عليها النظر إلى العائدات الاجتماعية. وتعتبر شركة "رواد" جزءاً من مشروع التنمية المستدامة الذي أطلقته "أرامكس"، وهي تمثل ذراع "ارامكس" الاستثمارية في الجانب الاجتماعي والإنساني للمجتمعات في دول المنطقة. وخلال العدوان الإسرائيلي على لبنان في يوليو 2006، نفذت "رواد" مشروعاً في منطقة الجنوب اللبناني تمثل بتأمين خزانات مياه لنحو 450 منزلاً تضرّرت جراء الحرب. ■

■■
**55 مليون درهم تكلفة مركز "إنفوفورت" لإدارة الوثائق**
■■

# معرض الكويت الدولي للقوارب واليخوت يستقطب 12 ألف زائر


أحمد الصرعاوي

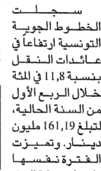
استقطب معرض الكويت الدولي للقوارب واليخوت نحو 12 ألف زائر، وبلغت مبيعاته نحو 50 مليون دولار. أعلنت ذلك شركة نوتيكا القابضة التي نظمت المعرض في مجمع الكوت على واجهة الفحيحيل البحرية، المملوك من شركة التمدين العقارية وتديره شركة التمدين لمراكز التسوق.

وأفاد نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة "التمدين لمراكز التسوق" **أحمد الصرعاوي** أن المعرض استقطب أكثر من 100 شركة محلية وعالمية، وشهد إقبالاً كبيراً وزيادة في قيمة المبيعات مقارنة بمعرض العام الماضي في دورته الأولى، مشيراً إلى أن اختيار مجمع الكوت لاستضافة الحدث، جاء نظراً للمرافق التي يتضمنها المجمع، من فنادق ومطاعم ومحال تجارية، إضافة إلى ناد لليخوت يتسع لأكثر من 150 قارباً.

وقال الرئيس التنفيذي في شركة نوتيكا القابضة **وائل جوجو** إن مبيعات المعرض حققت نمواً بنسبة 40 في المئة مقارنة بالعام الماضي، فيما ارتفع عدد الزوار بنسبة 20 في المئة مستقطباً مشاركين من خارج دولة الكويت، وهو ما يعكس المكانة التي تتمتع بها السوق الكويتية في مجال اليخوت والقوارب.



# "التونسية": ارتفاع العائدات 11,8 في المئة




نبيل شتاوي

سجلت الخطوط الجوية التونسية ارتفاعاً في عائدات النقل بنسبة 11,8 في المئة خلال الربع الأول من السنة الحالية، لتبلغ 161,19 مليون دينار. وتميزت الفترة نفسها بارتفاع حركة النقل إلى نحو 614,2 ألف مسافر أي بنسبة نمو ناهزت الـ7,9 في المئة.

وكانت الخطوط التونسية افتتحت عدداً من الخطوط باتجاه البلدان العربية ونحو غرب أفريقيا وخصوصاً موريتانيا. والى جانب خطوطها التقليدية في منطقة الخليج، أشرف الرئيس المدير العام للخطوط التونسية **نبيل شتاوي** قبل نحو سنة على افتتاح خط جديد للشركة يربط تونس بالكويت والبحرين، وتم فصل خط بيروت عن خط دبي.

# "الاتحاد للطيران" تستأجر طائرتين وتطلق الرمز المشترك مع "اليمنية"


جيمس ريغني ودامون داغوستينو يوقعان الاتفاقية

وقعت الاتحاد للطيران على عقد مع شركة CIT Aerospace التي تتخذ من مدينة نيويورك مقراً لها، لاستئجار طائرتين جديدتين من طراز "ايرباص أيه 320-200"، يتم تسليمها نهاية العام الحالي. وقّع الاتفاقية المدير المالي الأعلى في الاتحاد للطيران **جيمس ريغني** والنائب الأعلى للرئيس ومدير المبيعات في شركة "CIT Aerospace Finance" **دامون داغوستينو**.

وأوضح **ريغني**: "إن إضافة هاتين الطائرتين الجديدتين ستساعد "الاتحاد للطيران" على إضافة خطوط جديدة إلى جدول رحلاتها، بينها خطا موسكو وألماتي في كزخستان، اللذان سينطلقان في ديسمبر من العام الحالي". إلى ذلك، وقعت "الاتحاد للطيران" على اتفاقية جديدة للمشاركة بالرمز مع الخطوط الجوية اليمنية. وستمكن الاتفاقية، بدءاً من مطلع يونيو الحالي، مسافري "الاتحاد للطيران" السفر على جميع رحلات الخطوط الجوية اليمنية بين صنعاء وأبوظبي. وتسيّر "الاتحاد للطيران" 3 رحلات أسبوعياً بين العاصمتين.

# "مبرد للنقل" الكويتية توقع مذكرة تفاهم مع "مواصلات الإمارات"

وقعت شركة مبرد للنقل الكويتية مذكرة تفاهم مع مؤسسة الإمارات العامة للنقل والخدمات (مواصلات الإمارات)، للتنسيق المشترك وإعداد دراسات بهدف الدخول في شراكة ستراتيجية في مجال النقل، الخدمات اللوجيستية، التخزين، التوزيع والتأجير التشغيلي بأنواعه، وذلك بدءاً من السوق الإماراتية، ولاحقاً في أسواق خليجية وإقليمية أخرى.

حضر توقيع الاتفاقية من "مواصلات الإمارات" المدير العام **محمد عبدالله الجرمن**، ورئيس المكتب الاستشاري **سعيد محمد الشارد**، ومدير إدارة الستراتيجية والعلاقات العامة **خالد فضل أحمد**. ومن "مبرد للنقل" العضو المنتدب **عبداللطيف صالح المحيلان**، المدير العام **محمد المري**، مساعد المدير العام لتطوير الأعمال والمشاريع **محمد المعيلي**.

يذكر أن "مواصلات الإمارات" أنشئت في العام 1981 وهي الذراع الحكومية المتخصصة في تطوير الخدمات والاستثمارات المرتبطة بأنشطة المواصلات، ولديها 33 موقعاً في جميع إمارات الدولة، وتملك ما يقارب الـ 6000 حافلة ومركبة.

أما "مبرد للنقل" الكويتية، فتعد من كبرى شركات النقل في الكويت، تغطي خدماتها منطقة الخليج والشرق الأوسط بما فيها العراق. وتمتلك الشركة حالياً أسطولاً من أحدث معدات النقل يفوق عدده الـ850 آلية، إضافة إلى مركز صيانة للمعدات والآليات يعد واحداً من أكبر مراكز الصيانة في الكويت.



تورو هاسيجاوا وكولن دودج

## مبيعات نيسان: 184 ألف مركبة في الشرق الأوسط

سجلت نيسان الشرق الأوسط رقم مبيعات قياسياً بلغ 184 ألف مركبة للسنة المالية 2007، بزيادة نسبتها 34,4 في المئة عن العام 2006، كما أعلنت الشركة حصولها على "جائزة رئيس مجلس الإدارة للأسواق العالمية الأجنبية" للأداء والإنجازات. وأكد النائب الأعلى للرئيس في نيسان موتورز المحدودة، المسؤول عن "الأسواق العالمية الأجنبية" **كولن دودج** على التزام نيسان بأسواق المنطقة، مشيراً إلى أن الشركة هي أول صانع سيارات ياباني يؤسس مركزاً رئيسياً كاملاً له في الشرق الأوسط في العام 1994. وأعتبر أن أسواق الشرق الأوسط هي إحدى أسرع أسواق السيارات نمواً في المنطقة.

وقد حصلت نيسان الشرق الأوسط على جائزة رئيس مجلس الإدارة تقديراً لأدائها المتقدم في هذه المنطقة، ولتحقيقها أهداف نيسان المتمثلة بزيادة القيمة بتحقيق حجم المبيعات النصف سنوي قبل الموعد المحدد بسنة كاملة.

وقال المدير الإداري لشركة نيسان الشرق الأوسط **تورو هاسيجاوا** "إن الفضل يعود في نيلنا هذه الجائزة إلى خطة التوسع التي اعتمدناها في الشرق الأوسط، والتعديلات والتحسينات التي أدخلناها على جميع طرازاتنا في فئة المركبات الخفيفة وسيارات إنفينيتي والإطلاق الناجح للجيل الجديد من نيسان ألتيما سيدان. نحن نؤمن بأن تطبيقنا لأهداف خطة نيسان ساهم أيضاً في تحقيق هذا النجاح المميز لشركة نيسان الشرق الأوسط".

## مبيعات قياسية لجنرال موتورز في الشرق الأوسط

أعلنت شركة جنرال موتورز الأميركية عن بيع 32,440 سيارة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام 2008 في الشرق الأوسط، أي بنسبة نمو بلغت 6 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وحققت علامات جنرال موتورز – شفروليه وكاديلاك وجي أم سي وهامر وساب – أفضل مبيعات على الإطلاق في كل من يناير وفبراير ومارس، وخصوصاً في ظل الشعبية المذهلة التي تشهدها السيارات الرياضية متعددة الاستعمال كبيرة الحجم – شفروليه تاهو وسوبربان، وجي أم سي يوكون ويوكون – XL والتي حققت نمواً سنوياً في المبيعات بنسبة 41 في المئة وقاربت على 10 آلاف وحدة.

وقد حققت جنرال موتورز في سلطنة عُمان نمواً في مبيعاتها بنسبة 38 في المئة (باعت 905 سيارات)، وفي الكويت بنسبة 37 في المئة ( 4,113 سيارة )، والإمارات العربية المتحدة بنسبة 35 في المئة(5,642 سيارة) والبحرين بنسبة 34 في المئة. كما سجلت المبيعات في دول المشرق العربي ( لبنان، الأردن وسورية) نمواً بنسبة 27 في المئة، لتصل إلى 1,389 وحدة. كما حققت المملكة العربية السعودية، أكبر أسواق جنرال موتورز، مبيعات وصلت إلى 17,580 سيارة، بينما حققت قطر مبيعات بلغت 1,753 سيارة، وارتفعت المبيعات في العراق بنسبة 42 في المئة.

وباعت جنرال موتورز 10,745 سيارة جي أم سي، بنسبة ارتفاع بلغت 41 في المئة الربع الأول من العام الحالي، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007. كما حققت علامة كاديلاك الفخمة نمواً ملحوظاً في المبيعات بنسبة 51 في المئة لتصل إلى 1,138 وحدة، بينما حافظت شفروليه على موقعها كأقوى علامات جنرال موتورز من حيث حجم المبيعات التي وصلت إلى 19,423 وحدة. أعلنت جنرال موتورز عن إطلاق موقعها الإلكتروني www.gmcertifiedarabia.com لعرض سياراتها المستعملة المضمونة. ويتميز هذا الموقع، بسهولة الاستخدام، وسيزوّد العملاء بمجموعة واسعة من سيارات جنرال موتورز المستعملة ذات الجودة العالية، والتي تشمل كافة علامات الشركة من شفروليه وجي أم سي وكاديلاك وهامر وساب، بأسعار تنافسية.

## مرسيدس-بنز الشرق الأوسط: نمو المبيعات بنسبة 34 في المئة

أعلنت مرسيدس–بنز عن ارتفاع مبيعات التجزئة لسياراتها في منطقة الشرق الأوسط خلال شهر أبريل الماضي بنسبة 34 في المئة لتصل إلى 1720 سيارة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

ووصلت المبيعات خلال الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي إلى 6660 سيارة، أي بارتفاع نسبته 16 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007.

وقال مدير عام التسويق والمبيعات لسيارات مرسيدس–بنز في الشرق الأوسط **فرانك بيرنتالر** "لدى الشركة خطط طموحة لفئاتها المتعددة، وستطرح خلال الأشهر الستة المقبلة الطراز الافتتاحي من الكوبيه CLC، والطرازات المجددة من الفئتين SL وCLS والفئةM . وسيتبع ذلك إطلاق أول مركبة دفع رباعي متراصة من مرسيدس–بنز وهي الفئةGLK في نهاية هذا العام.








## "بي أم دبليو" تطرح طراز X6 الجديد

طرحت بي أم دبليو في أسواق المنطقة سيارة BMW X6 الجديدة بالكامل، والتي تعتبر أول سيارة رياضية عالية الأداء فئة Coupé في العالم. ويتوفر هذا الطراز الذي يعد الأحدث ضمن عائلة BMW بخيارين: BMW X6 xDrive50i و BMW X6 xDrive35i.

وجهزت بي أم دبليو طراز BMW X6 xDrive50i بمحرك من 8 اسطوانات، بسعة 4,4 لترات، ومجهز بتقنية التوربو الثنائي وقدرة التقطير الدقيق والمباشر للبنزين، بقوة 407 أحصنة وعزم أقصى يصل إلى 442 باونداً للقدم الواحدة. ويستطيع هذا الطراز تحقيق تسارع من صفر إلى 100 كيلومتر في الساعة في غضون 5,4 ثوان، والوصول إلى سرعة قصوى محددة إلكترونياً تبلغ 250 كيلومتراً في الساعة.

أما طراز BMW X6 xDrive35i فقد جهز بمحرك عالي الأداء مؤلف من 6 اسطوانات، بسعة 3,0 لترات، بتقنية التوربو الثنائي أيضاً، حيث يستطيع تحقيق قوة أداء قصوى تعادل 306 أحصنة وعزم يصل إلى 295 باونداً للقدم الواحدة. ويحقق هذا الطراز انطلاقة من سرعة صفر إلى 100 كيلومتر في الساعة في غضون 6,7 ثوان، والوصول إلى سرعة قصوى محددة إلكترونياً تبلغ 240 كيلومتراً في الساعة. وناقل الحركة أوتوماتيكي من 6 سرعات.

وتأتي سيارة BMW X6 مجهزة بتقنية xDrive للقيادة الذكية على كافة العجلات والتي طورتها BMW. وتعدّ هذه السيارة الأولى في العالم التي جُهزت بتقنية متحكم الأداء الديناميكي Dynamic Performance Control.

وإلى أحزمة الأمان ثلاثية الأبعاد، والوسائد الهوائية المنتشرة في المقصورة، جهزت X6 بمصابيح أمامية تعمل بتقنية الزينون المزدوج، في حين تتكفل الإطارات التي تعمل من دون هواء بتحقيق أقصى درجات السلامة.

كما تأتي سيارة BMW X6 مجهزة بتقنية iDrive، ومشغل الأقراص المدمجة CD المتوافق مع نظام MP3 وتجويف خاص بالناقل التسلسلي العالمي USB ونظام صوتي متعدد القنوات ونظام تشغيل أقراص الفيديو الرقمية DVD، ونظام تكييف في أربعة منافذ وتنقية فعالة لهواء المقاعد، وكاميرا لعمليات الإسناد، فضلاً عن أنظمة الملاحة وخدمة BMW Assist للمساعدة.

## "أودي A4" الجديدة تصل إلى السعودية

أطلقت الشركة السعودية العربية للتسويق والتوكيلات، وكيل سيارات "أودي" الألمانية، سيارتها الصالون الرياضية الجديدة Audi A4 للمرة الأولى في السوق السعودية.

وستوفر Audi A4، التي تتميز بتفوق قوتها وتصميمها الرياضي ومفهومها التقني المبتكر، العديد من الأنظمة المتطورة تكنولوجياً التي لم تكن متوفرة حتى الآن سوى في سياراتها الفخمة وكبيرة الحجم، مثل نظام "Audi drive select"، ونظام الإنارة التلقائي النهاري منخفض الشدة، والمقاعد الأمامية المزوّدة بمساند ظهر طبية، بالإضافة إلى المفتاح الذكي الذي يخزّن معلومات صيانة السيارة ونظام "بانج آند أولفسن" السمعي المتفوق. وبغية تعزيز الأمان لدى تغيير المسارات على الطريق، توفر Audi A4 الجديدة نظام المساعدة الجانبية Audi side assist، كما توفر نظام Audi parking system المتطور لرصف السيارة والمزوّد بكاميرا للرؤية الخلفية. أما شكل Audi A4 الجديدة الخارجي المعبّر والمتوثّب والديناميكي وخطوطها فائقة الدقة والتطور، فيؤكد ريادتها في هذا المجال. وعمد المصمّمون إلى تعديل أبعاد هذه السيارة بالمقارنة مع الطراز السابق لتقديم شكل رياضي جديد تماماً. وهي مزوّدة بمحركين فائقي القوة والتطور، يستخدمان تكنولوجيا FSI الموثوقة للحقن المباشر للوقود.




سيارة Audi A4 الرياضية الجديدة

## "فورد" توزع منح بيئية بقيمة 90 ألف دولار



الفائزون

كرّمت فورد الشرق الأوسط 14 فائزاً، شاركوا في "برنامج منح فورد للمحافظة على البيئة"، وتسلموا منحاً نقدية بقيمة إجمالية بلغت 90 ألف دولار، خلال حفل خاص أقيم في دبي بحضور حشد كبير من أنصار البيئة وممثلي وسائل الإعلام. وأعلنت الشركة خلال الحفل عن رفع قيمة المنح النقدية لموسم 2008 – 2009 إلى 100 ألف دولار، لتصبح أكبر جائزة مالية تقدمها "فورد" في المنطقة حتى الآن، كما فتحت الشركة باب قبول طلبات المشاركة في الموسم الجديد حتى موعد أقصاه 11 ديسمبر 2008.

ويحتفي برنامج منح فورد للمحافظة على البيئة هذا العام بالذكرى السنوية التاسعة لانطلاقته في المنطقة ويعد الأضخم من نوعه، حيث شمل ما لا يقل عن 90 مشروعاً بيئياً في مراحلها الأولى في الدول التسع المشاركة في البرنامج بتكلفة إجمالية قاربت الـ700 ألف دولار.

## الوليد بن طلال يموّل مركزين للدراسات الإسلامية في بريطانيا


الأمير الوليد بن طلال ودوق إدنبره الأمير فيليب في حفل التوقيع

قدم رئيس مجلس إدارة "المملكة القابضة" الأمير **الوليد بن طلال** هبة بقيمة 16 مليون جنيه إسترليني لإنشاء مركزين للدراسات الإسلامية في جامعتي "كامبريدج" و"إدنبره" في بريطانيا. وتم توقيع اتفاقية إنشاء المركزين في قصر باكنغهام بحضور الأمير **الوليد** ودوق إدنبره الأمير **فيليب**، الرئيس الفخري للجامعتين.

وسيوفّر مركز الأمير **الوليد بن طلال** للدراسات الإسلامية في جامعة كامبريدج سُبل تطوير الوعي الثقافي البّناء لدور الدين الإسلامي في المجتمع بشكل عام. أما مركز دراسة الإسلام في العالم المعاصر في جامعة إدنبره، فيهدف إلى زيادة المعرفة والوعي العام في بريطانيا عن الحضارات الإسلامية والمسلمين عن طريق التواصل العلمي مع صانعي السياسة والطلاب وعامة الشعب.

## مبادرة تعليمية بين "إعمار المدينة الاقتصادية" و"سيسكو سيستمز"



من اليسار: الأمير خالد الفيصل بن عبد العزيز، ومحافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو بن عبد الله الدباغ، يشهدان توقيع مذكرة التفاهم بين د. بدر بن حمود البدر وفهد الرشيد

وقّعت شركة "إعمار المدينة الاقتصادية"، التي تعمل على تطوير وتنفيذ مشروع "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية"، مذكرة تفاهم مع شركة "سيسكو سيستمز"، لإطلاق مبادرة تعليمية تساهم في تعزيز إمكانات الشباب السعودي، على أن تتولى الهيئة العامة للاستثمار في السعودية مسؤولية الإشراف على هذه المبادرة.

وقّع مذكرة التفاهم عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "إعمار المدينة الاقتصادية" **فهد الرشيد**، والعضو المنتدب لشركة "سيسكو سيستمز" في السعودية **د.بدر بن حمود البدر**، وذلك بحضور أمير منطقة مكة الأمير **خالد الفيصل بن عبد العزيز**.

وبموجب الاتفاقية، تتولى "سيسكو سيستمز" تدريب 5050 طالباً في مجالات متنوعة خلال السنوات الخمس المقبلة.

## اتفاقية تعاون بين "الإمارات دبي الوطني" وجامعة زايد


خلال توقيع الاتفاقية

وقّعت "الإمارات دبي الوطني"، مذكرة تفاهم مع جامعة زايد لرعاية الطلبة المؤهلين من خلال تقديم منح دراسية لهم وفرص مضمونة للعمل حين تخرجهم، بهدف تطوير مستقبلهم المهني في القطاع المصرفي. وقّع المذكرة وزير التعليم العالي والبحث العلمي رئيس جامعة زايد الشيخ **نهيان بن مبارك آل نهيان**، ورئيس مجلس إدارة الإمارات دبي الوطني **أحمد حميد الطاير**.

وأكد **آل نهيان** على أهمية هذا التعاون بين الجامعة و"الإمارات دبي الوطني"، في إتاحته فرص التدريب والتوظيف للطالبات والخريجات من جامعة زايد واستقطابهن للعمل في القطاعات المصرفية المتنوعة.

وقال **الطاير**: "تهدف هذه الاتفاقية إلى تعزيز التعاون مع المؤسسات التعليمية في الدولة بغية رعاية الكفاءات الشابة وتأهيلها لدفع عجلة التطور الاقتصادي في الدولة. وتتبنى المجموعة ستراتيجية توطين واضحة وطموحة نسعى من خلالها إلى الاستثمار في الكفاءات المواطنة وتطويرها لقيادة القطاع المصرفي".

## برنامج محمد بن راشد لإعداد القادة يطلق برنامج "القيادات الواعدة"

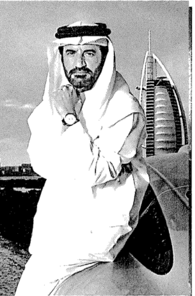
أعلن برنامج محمد بن راشد لإعداد القادة عن إطلاق برنامج "القيادات الواعدة" بعد أن تم اختيار 70 من أصل 2000 شاب، للمشاركة في برنامج تدريبي متفوّق يهدف إلى تعزيز مخزون دبي الستراتيجي من القادة الواعدين.

وقال مدير البرنامج **عادل الشارد**: "أنه تم وضع العناصر المختلفة للبرنامج التي تلبي الاحتياجات المتعددة لحكومة دبي". وأشار إلى أنه سيستفاد من التجارب المتراكمة في الامارة وفي العالم لإعداد منهج تعليمي متطور يعتمد على محاكاة عوامل مختلفة من بيئة العمل الواقعية".

ويشارك في تنفيذ هذه البرامج مجموعة من المؤسسات، مثل جامعة "ديوك"، التي تحتل المركز الأول حول العالم في مجال تدريب القيادات التنفيذية وإعداد القادة، وجامعة "إنسياد" العالمية المرموقة في مجال العلوم الإدارية.

وسيخوض المتدربون، على مدى 24 شهراً، سلسلة من النماذج التي تمثل برنامجاً تعليمياً متكاملاً في مجالات تشمل التطوير الذاتي، المعرفة التقنية، الإدارة والتطوير القيادي، المبادئ الأساسية للإدارة والمالية، فهم أنماط وأساليب الاتصال، مهارات الإدارة الشخصية الفعّالة، وأساليب إدارة المشاريع وصناعة القرارات وأساسيات العمل الجماعي".

## دار TAGHEUER تضم محمد بن سليم إلى قائمة سفرائها



محمد بن سليم

أعلنت دار "تاج هوير" TAGHEUER عن انضمام بطل الشرق الأوسط للراليات لـ14 مرة **محمد بن سليم** إلى قائمة سفراء الشركة السويسرية من النجوم والمشاهير في العالم.

المدير العام في تاج هوير-منطقة الشرق الأوسط **إيريك فيرجنس** قال: "نحرص دائماً على اختيار سفراء "تاج هوير" من المتميزين والمبدعين في مجالاتهم، وجاء اختيار **محمد بن سليم** ليؤكد على ستراتيجيتنا في اختيار الأفضل دائماً".

وقال **بن سليم**: "شاركت العام الماضي في عدد من الأحداث الرياضية الخيرية التي تنظمها "تاج هوير"، وخلال لقائي بالرئيس التنفيذي **جون كريستوف**، اتفقنا على استمرار التعاون والعمل معاً بشكل فعال في المستقبل".

وكشف **بن سليم** عن التبرع بقيمة العقد الموقع مع "تاج هوير" كاملة لصالح الأعمال الخيرية ومساندة المؤسسة العالمية "أنقذوا الأطفال" التي تأسست في العام 1919 لتقديم يد العون للأطفال المحتاجين في العالم.

## دار PIAGET تختار الممثلة ماغي شونغ سفيرة لها في العالم

ماغي شونغ

أعلن الرئيس التنفيذي في دار بياجيه PIAGET **فيليب ليوبولد-ميتزغير** عن تعاون الدار مع **ماغي شونغ** كسفيرة رسمية لابتكارات الدار في العالم.

لعبت **شونغ** أدواراً تمثيلية في أكثر من 70 فيلماً. ويقول **ميتزغير** إنه اختارها بنفسه لتكون سفيرة الدار إذ كان يبحث عن شخص يجسد الدار بطريقة شخصية وقريبة إلى روحيتها: "إنها الشخص المناسب بالنسبة إلى بياجيه، فهي تتمتع بشخصية متميزة وبمزيج مثالي بين مظاهر التقاليد والحداثة".



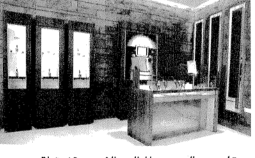
## جديد ZENITH Elite Class Automatique



طرحت دار ZENITH ساعة Elite Class Automatique ذات العلبة المصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً، أو من الستانلس ستيل بقطر 44 ملم أو 37 ملم. تعمل الساعة الجديدة بحركة أوتوماتيكية رقيقة جداً كاليبر Elite 679 بإطار 25,36 ملم وارتفاع 3,81 ملم والمؤلف من 128 مكوناً، مع طاقة تخزين للوقت تفوق 50 ساعة.

صمم زجاجها من الكريستال الصفيري المعالج ضد انعكاسات الضوء مع خلفية من الكريستال الصفيري الشفاف. وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً. تمتاز الساعة الجديدة بمينائها الفضي أو الأسود المنقوش بنقشة "Clou de Paris" وبمؤشرات الساعات بالحرف الروماني والعقارب المصنوعة من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً أو الروديوم. سوارها مشغول يدوياً من الجلد الأسود المقطع مع مشبك من الذهب الزهري عيار 18 قيراطاً أو من الستانلس ستيل ثلاثي الطي.

## من JAEGER- LECOULTRE بوتيك في دبي وساعة Master Minute Repeater



تقدم دار JAEGER- LECOULTRE ساعة Master Minute Repeater Antoine LeCoultre بكمية محدودة مؤلفة من 200 قطعة فقط.

تمتاز هذه الساعة بعلبتها المصنوعة من البلاتينيوم 950، بقطر 44 ملم وزجاجها الكريستال الصفيري المحدودب المقاوم للخدش، مع خلفية من الكريستال الصفيري لمشاهدة حركة الساعة، وهي تتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً.

الميناء فضي تعلوه أرقام رومانية للساعات وعقارب من الروديوم المطلي بالذهب و12 نقطة مضيئة. يحمل إطار الساعة تاجين الأول لضبط الساعات والدقائق، والثاني لتشغيل آلية مردد الدقائق. سوار الساعة من الجلد الرمادي الناشف 22/18 وقفل 18 ملم من البلاتينيوم 950.

من جهة أخرى، افتتحت JAEGER- LECOULTRE أول بوتيك لها في دبي في إطار ستراتيجيتها التوسعية في أكبر المدن والعواصم العالمية. وقال مدير JAEGER- LECOULTRE في منطقة الشرق الأوسط وتركيا **جوليان رونار** إنه "أول بوتيك للدار في منطقة الشرق الأوسط، أنشئ بالتعاون مع مجوهرات المنصور ومجموعة ريفولي.

## أبوظبي للموانئ تنال الجائزة الماسية للإمتياز الهندسي



فازت شركة أبوظبي للموانئ بالجائزة الماسية للامتياز الهندسي للعام 2008، التي يمنحها المجلس الأميركي للشركات الهندسية. وتمّ تكريم شركة هالكرو (إتش بي أي) بالجائزة الماسية لتفوقها في مجال الدراسات والبحث والخدمات الإستشارية الهندسية التي نفذت في التخطيط الرئيسي لمشروع ميناء خليفة الذي تقوم به شركة أبوظبي للموانئ.

وكانت أبوظبي للموانئ أوكلت إلى شركة هالكرو مهمة تقديم الخدمات التخطيطية والبيئية والإدارية اللازمة لتطوير المشروع. ونفذت هالكرو أربع مهام مختلفة، وهي: التخطيط الرئيسي للميناء، تقييم تأثير البنية التحتية البحرية، تقييم الأثر البيئي، وإدارة عقود الأبحاث في الموقع.

## "إيمبا" تعزز خدماتها اللوجيستية في الإمارات

وقعت شركة إيمبا (EMPA) لتوزيع تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع شريكها اللوجيستي أرامكس في الإمارات، اتفاقية لتوسيع وتعزيز عملياتها اللوجيستية لتتضمن خدمة التوصيل من الباب إلى الباب، انطلاقاً من مرافقها الجديدة في المنطقة الجنوبية في جبل علي، إلى أي مكان في الإمارات، كما أنها تضع حالياً اللمسات الأخيرة مع شركائها في البحرين لتطبيق أسلوب العمل ذاته. وقال رئيس إيمبا الشرق الأوسط **رحب حميد الدين**: "تعد هذه الخدمة الجديدة تطوراً مهماً في إطار سعينا المستمر لتزويد العملاء بأفضل الحلول اللوجيستية".





## "فورتشن بروموسفن": ورشة عمل إقليمية في دبي

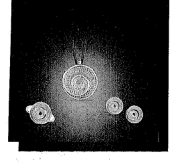
شارك المخططون الستراتيجيون لشركة فورتشن بروموسفن وكبار موظفيها من مختلف دول المنطقة في ورشة عمل نظمها فريق تطوير الأعمال لدى شركة ماك كان وورلد غروب على مدى يومين في دبي، بعنوان "معرفة السوق وابتكار الطلب".

عرض رئيس قسم التطوير الستراتيجي في "ماك كان وورلد غروب"، منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، **داميان أومالي** لستراتيجيات عدة ناجحة ساعدت في الفوز بإعلانات في أوروبا. وكشف عن وحدة قياس "سلسلة الطلب" المنقّحة التي سيقوم المشاركون في ورشة العمل من السعودية والمغرب والإمارات باعتمادها في الأسواق المحلية. وقال رئيس الشبكة ورئيسها التنفيذي **فادي سلامة**: "أصبحت صناعة الإعلانات مرتبطة بشكل مباشر بالدراسة المعمّقة والمعرفة. فأفكارنا تأتي من دراستنا لجميع التفاصيل ومعرفتنا العميقة ودرايتنا الكبيرة بالعلامة التجارية وحاجات المستهلك وكلّ ما يدور في فلكهما".

## "غسان للذهب والمجوهرات": 4 مجموعات من توقيع "روزي بلو"

أعلنت شركة غسان للذهب والمجوهرات عن اتفاق شراكة مع **روزي بلو** العالمية لصناعة الماس، في خطوة تهدف إلى تسليط الضوء على دورها في تصميم وصناعة المجوهرات وتلبية الطلب المتزايد على المجوهرات الماسية عالية الجودة في السوق المحلية. كما كشفت الشركة النقاب عن التشكيلات الماسية الجديدة المؤلفة من أربع مجموعات هي: كارينو، وأطياف، سبر، وغسان سوليتير، من تصميم **روزي بلو** خصيصاً للسوق السعودية.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة **إبراهيم النمر**: "يشهد الطلب على المجوهرات الماسية ذات الجودة العالية طلباً متزايداً في السعودية، وإننا على ثقة أن هذه التشكيلات والأطقم الماسية الجديدة من **روزي بلو** ستحقق نجاحاً كبيراً في المملكة، إذ أن تصاميمها العصرية تضفي المزيد من الجمال على الحياة اليومية". وقال رئيس مجلس إدارة **روزي بلو هارشاد ميهتا**: "اقترن اسم مجموعة غسان للذهب والمجوهرات منذ أمد بعيد بالجودة الفائقة، والقيمة المضافة، والمجموعة الواسعة من الخيارات، ونحن واثقون من أنها ستكون شريكاً مثالياً في توزيع مجموعاتنا الماسية الحصرية الأربع".



## مشاركة ألمانية في مجمع "المتاحف العالمية" في دبي




بن سليمان يحيط به ممثلو المجموعات الألمانية، د. بيتر كلاوس شوستر، د. رينهولد باومستارك، ود. مارتن روث

أعلنت هيئة دبي للثقافة والفنون أن ثلاث مجموعات ألمانية متخصصة في إدارة المتاحف، وهي: "مجموعة المتاحف الاتحادية الألمانية في برلين"، "مجموعة متاحف ورسومات بفاريا في ميونيخ"، و"مجموعة المتاحف والأعمال الفنية لولاية سكسونيا في درسدن"، ستؤسس مقرات لها ضمن مشروع "المتاحف العالمية" في دبي الذي أطلقه نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** من ضمن مشروع "خور دبي" الثقافي.

وستعمل المجموعات الثلاث، بالتعاون مع هيئة دبي للثقافة والفنون، على تطوير وتنفيذ مبادرات مشتركة تتضمن تنظيم معارض ومؤتمرات خاصة بقطاع الفنون الجميلة والثقافات العالمية. وستسعى هذه المؤسسات إلى تبادل الخبرات مع الهيئة في مجال العلوم وترميم المواقع الأثرية، والبرامج التعليمية، إضافة إلى عرض الأعمال الفنية النادرة والمعاصرة من كافة أنحاء العالم.

## الشركة التجاريّة المركزيّة وكيلاً حصريّاً لـ "فورش" في الشرق الأوسط



خلال حفل إطلاق ماركة "فورش" في الشرق الاوسط

أعلنت الشركة التجاريّة المركزيّة، إحدى شركات مجموعة الرستماني الإماراتية، عن حصولها على الوكالة الحصريّة لماركة "فورش FORCH" الألمانيّة في الشرق الأوسط.

واعتبر رئيس مجلس إدارة المجموعة **مروان الرستماني** أن إنشاء مثل هذه الشراكات يتيح الفرصة أمام الشركة التجاريّة المركزيّة لتتوسّع وتحتل مكانة عالميّة في قطاع التجارة، كما يساهم في توسّع مجموعة الرستماني في المنطقة، ويساعد إيجابيّاً في نموّ هذه الصناعة في الإمارات.

وقال مدير عام الشركة التجاريّة المركزيّة **محمد عقل** إنّ ماركة "فورش" تضمّ مجموعة واسعة من المنتجات والمستلزمات الخاصّة بورش صيانة السيارات، ويزيد عدد منتجاتها على 40 ألف منتج، تتضمّن معدّات ومستلزمات كهربائيّة ومعدّات يدويّة وهوائيّة ولواصق وأدوات اللحام الكهربائي والسنفرة.

## "الربيع السعودية للأغذية المحدودة" تنتج العصير المدعّم بالكالسيوم وفيتامين "د"



الشريف منذر الحارثي

أعلنت شركة الربيع السعودية للأغذية المحدودة، المتخصصة في تصنيع منتجات الألبان والعصائر في السعودية، عن بدء إنتاجها العصير المدعّم بالكالسيوم وفيتامين "د"، وهو أول منتج من نوعه في المملكة والشرق الأوسط.

وقال مدير عام الشركة **الشريف منذر الحارثي** إن "هذا المنتج يشكل جزءاً من التزامنا بتقديم منتجات صحية وعالية الجودة. وقمنا بإنتاج عصير البرتقال المدعم بالكالسيوم لتلبية حاجات المستهلك وخدمة كافة الأذواق والأسواق".

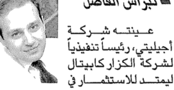
## "فاين" تنال شهادة علامة الجودة الإماراتية



أعلنت "فاين" لصناعة المحارم الورقية الصحية في الشرق الأوسط، عن حصولها على شهادة علامة الجودة الإماراتية الخاصة بالمنتجات، والتي تمنحها "هيئة الإمارات للمواصفات والمقاييس" في دبي. وكشف الرئيس التنفيذي في شركة "فاين" لمنطقة شبه الجزيرة العربية وإيران **بيتر جنحو** أن "فاين هي أول شركة في الإمارات "تحصل على هذه الشهادة المتميزة"، وقال: "نعتبرها دليلاً على التزامنا بتحقيق أفضل معايير الجودة خلال عمليات التصنيع".

وأوضح مدير عام "هيئة الإمارات للمواصفات والمقاييس" **وليد بن فلاح المنصوري** أن حصول "فاين" على هذه الشهادة جاء بعد إجراء عملية تقييم شاملة، وأكد أن منتجات ومرافق الشركة تتوافق بشكل كامل مع معايير الجودة والسلامة التي نحددها".

## نبراس الفاضل



عيّنته شركة أجيليتي، رئيساً تنفيذياً لشركة الكزار كابيتال ليمتد للاستثمار في شركات الملكية الخاصة، التابعة لـ أجيليتي. وكان **الفاضل**، قبل ذلك مؤسّس ورئيس مجلس إدارة شركة الاستشارات "إن إي إف كونسالتينغ"، التي باتت شريكاً في "الكزار كابيتال ليمتد".

ويتمتّع **الفاضل** بخبرة طويلة تصل إلى أكثر من 25 عاماً في مختلف المناصب الاستشارية والتشغيلية في أوروبا والولايات المتحدة والشرق الأوسط. ويحمل درجة الماجستير في التكنولوجيا والسياسة من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، ودرجة الماجستير في الهندسة من "إيكول بوليتكنيك" في باريس، وشهادة جامعية في الإدارة العامة من الكلية الوطنية للإدارة في باريس.

## راني وهبي

عيّنته شركة أجيليتي مديراً لها في الأردن، وقبل توليه المنصب الجديد، عمل **وهبي** مديراً للمبيعات في "أجيليتي" الكويت لمدة سنتين، وقام أيضاً بخدمة "برنامج أجيليتي للمورد الأول" كمدير للخدمات اللوجيستية، كما عمل كمدير مشروع لمشاريع الاندماج الأخرى. وقبل انضمامه إلى "أجيليتي"، عمل لمدة 10 أعوام مع عدد من الشركات المرموقة من بينها "3M"، و"Unilever" و"France Telecom" في أميركا والشرق الأوسط، وهو يحمل شهادة الماجستير في العلوم المالية من الجامعة الأميركية – واشنطن.

## مارك لون

عيّنته شركة دبي انترناشيونال كابيتال مديراً عاماً للاتصالات المؤسسية. ويمتلك **لون** خبرة تمتد لأكثر من 16 عاماً في العلاقات المالية والاتصالات المؤسسية، وساهم في تقديم الاستشارات لعدد من كبرى المؤسسات المالية في المملكة المتحدة ومنطقة الخليج.

## محمود فاروقي

عيّنه "بنك لندن والشرق الأوسط" كمستشار له. ويتمتّع **فاروقي** بخبرة تفوق الـ 30 عاماً في قطاع التمويل الإسلامي، اكتسبها من خلال عمله في مجال تقديم الاستشارات للبنوك حول الستراتيجيات، والحوكمة، والجوانب الشرعية لهيكلة المنتجات والتوثيق. وكان عمل سابقاً كعضو مجلس إدارة ومستشار في "بنك حبيب"، و"بنك فيصل الاستثماري"، و"بنك فيصل الإسلامي" في البحرين، و"دار المال الإسلامي" جنيف، و"حبيب بنك إيه جي" زيورخ.

## توني كوسنس



عيّنته مجموعة "جميرا" للضيافة العالمية في منصب النائب الأول للرئيس في منطقة آسيا والمحيط الهادئ. ويمتلك **كوسنس** خبرة في قطاع صناعة الضيافة، تمتد لأكثر من 30 عاماً، حيث أدار عدداً من أبرز الفنادق في العالم.

## د.رائد الزعبي ومورالي رانغانثان



د.رائد الزعبي



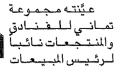
مورالي رانغانثان

عيّنت شركة "أدفانسد كومبوزيتس" كلاً من د.رائد **الزعبي** في منصب المدير العام، و**مورالي رانغانثان** في منصب مدير تطوير الأعمال في الشركة.

ويتمتّع **د.الزعبي** بخبرة تفوق 10 أعوام في مجال تصنيع البلاستيك، وقبيل انضمامه إلى الشركة، شغل منصب رئيس العمليات لدى إحدى الشركات في الأردن العاملة في مجال تشكيل وحقن البلاستيك.

أما **رانغانثان** فينضمّ إلى الشركة حاملاً معه خبرة تفوق 20 عاماً في حقل تطوير أعمال أنظمة الفايبرغلاس المقوّى، وقد عمل خلال السنوات الـ9 الماضية في قطاع أنظمة الأنابيب لدى شركات في سلطنة عُمان والمنطقة.

## رودي غوردون



عيّنته مجموعة تماني للفنادق والمنتجعات نائباً لرئيس المبيعات والتسويق. وكان **غوردون** شغل سابقاً منصب مدير المبيعات لفندق "غراند حياة دبي"، ثمّ مديراً إقليمياً للمبيعات في حياة كوريا وميكرونيزيا، وهو حائز على بكالوريوس في إدارة المطاعم والفنادق والمؤسسات من جامعة روبيرت غوردون.

## ميشيل نوفاتن



عيّنته "مجموعة فنادق شذا" رئيساً تنفيذياً جديداً للمجموعة. ويتمتّع **نوفاتن** بخبرة تفوق الـ 40 عاماً في صناعة الفندقة والضيافة العالمية، متنقّلاً بين أهمّ الفنادق العالمية المرموقة مثل "مجموعة كمبنسكي الفندقية"، والمجموعة الفندقية "سوسيتيه دو بان دو مير" في مونتي كارلو.

## منى موسى

عيّنتها شركة سيبر لحلول الطيران مديرة تسويق إقليمية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. وتمتلك **موسى** خبرة تفوق الـ11 عاماً في قطاع الطيران، حيث عملت سابقاً مديرة تنفيذية للاتحاد العربي للنقل الجوّي (AACO)، وهي حالياً عضو في مجلس إدارة العديد من المجموعات الاستشارية لخدمة قطاع النقل الجوي، وهي تحمل شهادة الماجستير في علوم الإدارة في مجال النقل الجوّي من جامعة "كرانفيلد" في المملكة المتحدة.

## عماد مرعي



تمّت ترقيته من قِبَل فندق "جفينور روتانا" إلى منصب مدير الاستقبال بعد أن شغل، لمدة عامين، منصب مساعد مدير الاستقبال في الفندق.

وكان **مرعي** انضم إلى "روتانا" في العام 2003، وهو يتمتّع بخبرة طويلة في قطاع الفنادق والضيافة.

# Offices and Representatives

## Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

### LEBANON (head office)

**Minkara Center, Mme Curie St.**
**P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT**
**TEL.: + 961 1 780200 - 353577**
**FAX: + 961 1 780206 - 354952**
**E-mail: iktissad@iktissad.com**

### SAUDI ARABIA

**RIYADH**
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2760
FAX: + 966 1 293 1837

**JEDDAH**
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

### U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

### KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL.: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

### QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

### TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

## International Media Representatives

### FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL.: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

### JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

### MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
*S105, 2nd Floor, Centrepoint,*
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

### RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
*DOM 11/15, APP. 132*
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL.: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

### SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

### SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL.: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

### UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL.: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

### U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

# Advertisers' Index


CHANEL
J12
GMT
AUTOMATIC
SWISS MADE